الاقتصاد والاعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

أيار / مايو 2000 / السنة الثانية والعشرون / العدد 245

Issue 245 / Year 22 / May 2000

ملتقى الجزائر الدولي

11-13 يونيو

فرص الأعمال والإستثمار




© 2000 Inmarsat Limited. In certain countries regulatory restrictions may apply.

من السعودية إلى الجزائر

الموضوعان الرئيسيان في هذا العدد من الاقتصاد والأعمال يتعلقان بأكبر دولة في الخليج وأكبر دولة في المغرب العربي يتجهان نحو فتح اقتصادهما للاستثمارات الأجنبية (وهذا يشمل الاستثمارات العربية بالتأكيد)، ويمكن أن نضيف إليهما التعديلات السورية المهمة على قانون الاستثمار رقم 10 التي أباحت تملّك الأجانب للعقارات اللازمة لاستثماراتهم ونصت على خفض الضريبة على أرباح الشركات وأباحت للأفراد حيازة "العملات الأجنبية والمعادن الثمينة مهما كانت قيمتها". فهل في هذه التطورات وما يماثلها في دول عربية أخرى صدفة أم أن ما نراه لا يتعدى كونه مثالاً جديداً على مدى التغيير الذي يحدث في العالم... وخصوصاً في الدول النامية انسجاماً مع المذاهب الاقتصادية الجديدة التي هيمنت بقوة في التسعينات بعد انهيار الاتحاد السوفياتي وانطلاقة عجلة العولمة؟

لننظر ملياً في الموضوع. السعودية التي حباها الله بربع ثروة النفط العالمية والتي تعتبر من بين الدول الغنية في العالم، أصبحت اليوم من أكثر الدول حماساً لاجتذاب الاستثمارات الأجنبية، بل هي تعيد النظر في سياساتها ونظامها الاقتصادي لهدف رئيسي هو توفير المناخ الأفضل لاجتذاب هذه الاستثمارات. على الجانب الآخر من الأطلسي تستعد الجزائر لاتخاذ خطوات مماثلة وهي تعلن اليوم على لسان رئيس حكومتها **أحمد بن بيتور** (راجع الحديث في مكان آخر من هذا العدد) عن أنها تتجه لتبني اقتصاد السوق وتستهدف اجتذاب الاستثمارات الخارجية. وكلنا يعرف أن الجزائر كانت حتى وقت قريب من أشد أنصار الاقتصاد الموجه بل هي ما زالت إحدى الدول القليلة حيث لا يزال القطاع العام يسيطر على مختلف نواحي الاقتصاد. وقد يثير هذا الواقع، إضافة إلى الوضع السياسي الدقيق في البلاد، صعوبات معينة في وجه الخطط الطموحة للحكومة لتحرير الاقتصاد لكن التوجه لا يفقد مع ذلك دلالاته الكبيرة إذ يأتي من الجزائر بالذات.

المهم في الأمر أن رياح الانفتاح على الاستثمار لا تقتصر على السعودية والجزائر وسوريا لأنها تهب في كل مكان، ولا يوجد بلد عربي واحد لا يشغله حالياً همّ التعامل مع العولمة، ومع الاعتماد المتزايد لاقتصادات العالم كافة على التجارة مع الخارج واستقطاب الاستثمارات الجديدة. وعندما نقول الاستثمارات فنحن لا نقصد فقط الاستثمارات الأجنبية بالمعنى الحرفي بل كل الاستثمارات التي لسبب أو لآخر تدير ظهرها للبلد، وقد تكون هذه مدّخرات محلية مودعة في الخارج أو أموال عربية هائمة في بنوك سويسرا (يقدّر حجم الأموال السعودية الخاصة في الخارج وحدها بين 400 و500 مليار دولار) أو استثمارات أميركية أو يابانية، فالاستثمار الخاص لهذه الجهة، وفي عصر السوق العالمية الواحدة، لم تعد له جنسية وهو يتحرك بخفة وسرعة بين البلدان أو بين القطاعات أو مجالات الاستثمار العديدة، والمقياس الأول الذي يحكم حركته هو الجدوى ثم المناخ الاستثماري الملائم قانونياً وضريبياً. وكل استثمار لا يأتي إلى البلد فهو لا بد سيذهب إلى بلد آخر، وكل استثمار لا يمكننا اجتذابه سيكون في انتظاره حكومات وبنوك وأصحاب مشاريع وصناديق استثمار في بلدان أخرى.

خلال آخر السبعينات والثمانينات كان المفهوم السائد للتنمية هو اجتذاب تدفقات الأموال (وليس الاستثمارات)، وكانت هذه الأموال تتوفر عادة كقروض مصرفية مشتركة للحكومات أو للمصالح الحكومية، أو كقروض من صندوق النقد الدولي لدعم موازين المدفوعات في الدول النامية أو من البنك الدولي لمشاريع البنية التحتية وغيرها. وكانت النظرة إلى الدول النامية تجعل منها دولاً "قاصرة" في حاجة إلى معونات مباشرة. أما اليوم فقد جفت المصادر القديمة أو تكاد لأن العالم اتفق أخيراً على أن الدول النامية تتحمل هي أيضاً مسؤولية كبيرة في أمر تنميتها ورخاء شعوبها، وأن التخلف المشكو منه ليس دائماً نتيجة للمرحلة الاستعمارية، بل أن الكثير منه حصل للأسف في ظل الحكومات الاستقلالية التي كثيراً ما فرّطت بثروات البلاد وأساءت إداراتها أو هدرتها في بالوعة الفساد أو في حروب عقيمة أو في استعراضات البهرجة والقوة. ولهذا فقد وجد أكثر فأكثر أن الخطوات الأولى في قهر التخلف وتحقيق التنمية، تبدأ بترتيب البيت من الداخل من خلال الإصلاحات والحريات السياسية والاقتصادية وإيجاد حكم القانون واحترام الإنسان فإذا حققت الحكومة، أي حكومة، هذه الإصلاحات فإنها لن تحتاج بعدها إلى القروض ولا إلى المساعدات... لأن المستثمرين سيتدفقون عليها ويقيمون المشاريع التي أصبحت هي عاجزة، بسبب محدودية مواردها، عن إقامتها، وعندما تأتي الشركات اليوم باستثماراتها إلى قطاعات الاقتصاد المنتجة فإنها لا تأتي فقط بالأموال، لأن المشاريع التي تُقيمها تحدث فرصاً للعمل كما تساهم في تكوين القاعدة المعرفية والتكنولوجية للبلد، وهي عن هذا الطريق تساهم في تعزيز التدريب وتطوير برامج التعليم. باختصار فإن الاستثمار الوارد من الخارج مهما كانت جنسيته يمثّل عملية تلقيح تكنولوجية واقتصادية بالغة الأهمية، حتى أصبح ممكناً القول إنه أصبح مرادفاً لتعبير التنمية بالذات. فلا تنمية من دون استثمار. تلك هي القاعدة الذهبية لمطلع القرن الواحد والعشرين. لهذا فإننا نجد العالم كله يخوض اليوم سباقاً للفوز بأكبر قدر ممكن من تدفّقات الاستثمار، وفي هذا السباق لم يعد يكفي إصدار القوانين من دون السعي لتطبيقها، ولا إعطاء الضمانات التي لا تسمن ولا تحمي المستثمر من البيروقراطية والموظفين الفاسدين. لأن المستثمر أصبحت له الخبرة في تقييم مدى ملاءة كل بلد للاستثمار، وكل حادثة سلبية يتناقلها المستثمرون وتنتشر في أوساطهم، فلا شيء يخفى اليوم. وأهم ما يحتاجه المستثمرون ويطلبونه، إضافة إلى الانفتاح، المناخ السياسي الصحي والحكومة النظيفة والقضاء المستقل.

رؤوف أبو زكي

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 26627 Riyadh 11496
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

Visit Al-Iktissad Wal-Aamal Web site:
www.aiwa.com.lb

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
- العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
- البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
- عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
- السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
- المغرب 50 درهما.

- CYPRUS 3£C • AUSTRALIA 10 Aus. $
- U.K. 3£ • CANADA 8C$ • FRANCE 30 F.F.
- GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
- ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
- SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. 7$.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي



التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

المحتويات



وتيرة الإصلاح والتطوّر في المملكة العربية السعودية بقيادة ولي العهد الأمير عبدالله بن عبدالعزيز تسير بخطى ثابتة، من قانون الاستثمار إلى نظام الكفالة مروراً بالخفض الكبير في الضريبة على الأرباح حتى فتح باب التملّك العقاري للأجانب. ص: 28

التشرذم، العولمة والتقنيات الحديثة، المحاور الأساسية لمؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين في أبو ظبي. تغطية شاملة ومقابلة مع رئيس الاتحاد عبد الرحمن الغرير الذي أعلن أن "20 شركة تأمين تكفي العالم العربي كله". ص: 116

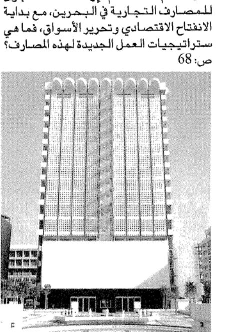


- •حقيبة الأعمال (21-8)
- •من شهر لشهر 24
- •مقال: الحوار بانتظار القرار 50
- •اقتصاد عربي
- – البحرين: إجراءات لتنشيط استثمارات القطاع الخاص 52
- – سوريا: الميزانية شفافة والعجز "مغطى" 54
- – فلسطين: العملة الجديدة ... والعلّة القديمة 56
- •تعاون عربي
- – منطقة تجارة حرّة كاملة بين الإمارات ولبنان وسوريا 58
- – الاجتماعات المشتركة للهيئات المالية العربية: الإقتراب أكثر من القطاع الخاص 60
- •نفط
- – قراءة في اجتماع أوبك: الانتخابات الأميركية كانت هناك 62



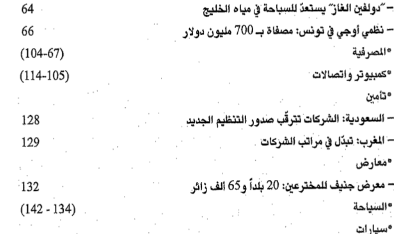
رئيس الوزراء الجزائري **أحمد بن بيتور** في حديث شامل حول خطة الحكومة الاقتصادية، الخصخصة، معالجة المديونية وبرنامج الإصلاح وجذب الاستثمارات بمناسبة "ملتقى الجزائر الأول: فرص الأعمال والاستثمار".
ص: 36

كان العام 1999 عام الإرهاصات الكبرى للمصارف التجارية في البحرين، مع بداية الانفتاح الاقتصادي وتحرير الأسواق، فما هي ستراتيجيات العمل الجديدة لهذه المصارف؟
ص: 68



شهدت العاصمة الجزائرية منتصف الشهر الماضي إطلاق الإستعداد لعقد ملتقى الجزائر الدولي حول فرص الأعمال والاستثمار، في ندوة صحفية عقدت في غرفة التجارة والصناعة، شارك فيها بعض الوزراء، ممثلو الإدارات المختصة ووفد مجموعة "الاقتصاد والأعمال". ص: 42





– "دولفين الغاز" يستعدّ للسباحة في مياه الخليج 64
– نظمي أوجي في تونس: مصفاة بـ 700 مليون دولار 66
•المصرفية (104-67)
•كمبيوتر واتصالات (114-105)
•تأمين
– السعودية: الشركات تترقّب صدور التنظيم الجديد 128
– المغرب: تبدّل في مراتب الشركات 129
•معارض
– معرض جنيف للمخترعين: 20 بلداً و65 ألف زائر 132
•السياحة (142 - 134)
•سيارات
– تغيّرات ثورية: تويوتا الهجينة وهوندا الخلاّبة 143



د. يوسف بطرس غالي — عادل اللبّان

الجهاز المصرفي المصري يمر بنقطة تحوّل فاصلة، والساحة قد تشهد قريباً تغييرات بالجملة في المواقع القيادية للبنوك المصرية، عبر الدفع بعناصر تنتمي فكرياً ومهنياً للمدرسة المصرفية الأميركية، فما هي ملامح المرحلة المقبلة؟
ص: 12

تحية طيبة وبعد...

قطاع التأمين في الكويت

السادة مجلة "الاقتصاد والأعمال"

تحية،

نوّد أن نلفت نظركم إلى أن المعلومات التي نشرت في عدد "الاقتصاد والأعمال" الخاص بأسواق التأمين العربية (في شهر آذار/مارس 2000 عن سوق التأمين الكويتية وتداعيات هبوط سوق الكويت للأوراق المالية على هذه السوق، لم يكن وافياً. فالسبب الرئيسي والمباشر الذي أدى الى تداعي وهبوط مستوى قطاع التأمين في العام 1997 في الكويت ليس إنهيار سوق الكويت للأوراق المالية وهبوط أسعار الأسهم فقط، وإنما ايضاً كارثة هطول الأمطار الغزيرة التي أدّت إلى تكبد خسائر فادحة لشركات التأمين الوطنية، وجرت تغطية أغلبها من خلال شركات إعادة التأمين العالمية.

أحمد شملان البحر

نائب مدير عام شركة الكويت للتأمين

–"الاقتصاد والأعمال" يهمها التوضيح بأنها التزمت في التقرير بنصوص المقابلات كاملة، ونشكر السيد احمد البحر على المعلومات الاضافية الواردة في الرسالة

إقتراح زاوية ثقافية في "الاقتصاد والأعمال"

انني من قرّاء مجلتكم الدائمين، واطلع من خلالها على أحدث المعلومات عن اقتصاد الدول العربية، حيث أنني أعمل في مؤسسة تجارية، وأتمنى أن تخصصوا زاوية ثقافية – فكرية

لمياء الهلالي – الجزائر

– تهتم "الاقتصاد والأعمال" بمواضيع الملكية الفكرية، وعندما يكون هناك حدث ثقافي له صلة ولو غير مباشرة بالاقتصاد الادارة سوف تعطيه الإهتمام المطلوب، شاكرين إقتراحكم.

شكراً

إطلعت على العدد الأخير رقم 243 لشهر آذار/مارس 2000 من مجلتنا الغالية "الاقتصاد والأعمال"، وسررت كثيراً لهذا التطوّر الكبير حيث أصبحت هذه المجلة بنشاطها الإقتصادي وما بها من جديد ومثير مرجعاً للقارىء العربي ورجال الأعمال والمال والمستثمرين.

ويسرّني أن أهنئكم وأسرة تحرير مجلة "الإقتصاد والأعمال" من أعماق قلبي على هذا التطور العملاق، لما لكم من متابعة دقيقة وصادقة للتطوّرات المالية والاقتصادية والإستثمارية بالإضافة إلى المواضيع الأخرى التي تدلّ بصدق على إهتمامكم بالقارىء ورجل الأعمال والاقتصاد العربي.

مرهون ناصر المعولي مدير عام مؤسسة

مرهون ناصر للمزاد العلني

الخبر – المملكة العربية السعودية

"الاقتصاد الجديد" العربي

اقترح على "الاقتصاد والاعمال" التوسع في البحث في صناعة تحلية مياه البحر خصوصاً أن دراسات لشركات أميركية جزمت بأن تحلية مياه البحر ستكون الصناعة العربية الرئيسية في القرن الحادي والعشرين.

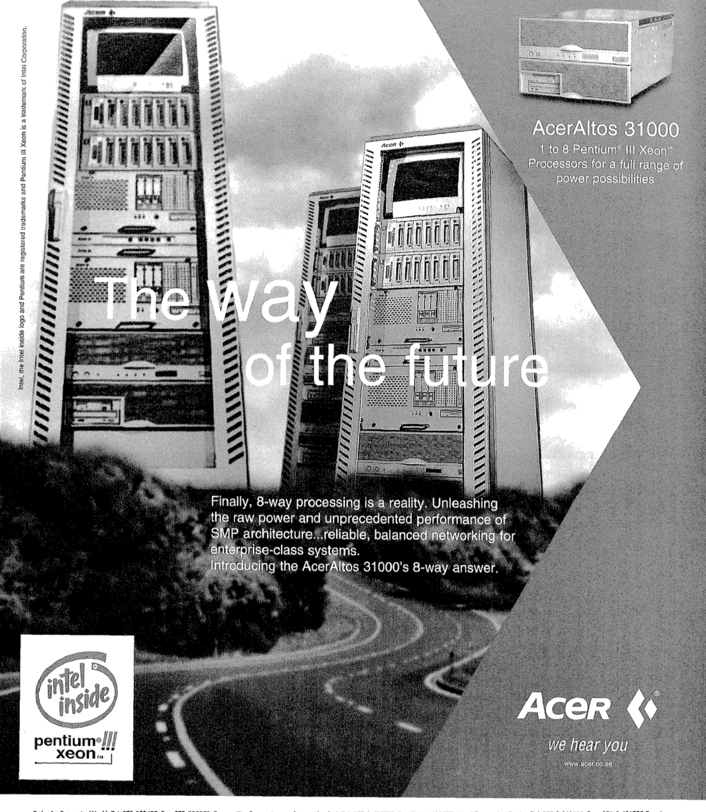
إذا كان صحيحاً ان كلفة التحلية انخفضت خلال العشرين عاماً الماضية الى حدود 1،5 دولار لمتر الماء المكعب (1000 ليتر)، طبقاً لخبراء عرب، وأقل من دولار للمتر المكعب، كما يقول الأميركيون، فأعتقد أن أزمة نقص مياه الشفة في كثير من المدن العربية الساحلية ستنفرج بدرجة أو بأخرى، وبالتالي قد يكون في هذا الحل ما يوقف سحب المياه من الريف إلى المدن، ما يحفظ للقطاعات الزراعية ما تبقى لها من ماء.

تحلية مياه البحر، واقتصاداتها، مسألة في غاية الأهمية للدول العربية، وصناعة مستقبلية عملاقة، ومجال أحب لاستثمارات القطاعات الخاصة، فالرجاء ان تتابع "الاقتصاد والأعمال" تطوّرات هذه الصناعة التي تشكل بالنسبة للدول العربية "الاقتصاد الجديد."

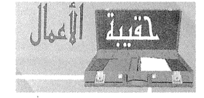
بشارة ب. بشارة

لبناني مقيم في لوس انجلوس





Intel, the Intel inside logo and Pentium are registered trademarks and Pentium III Xeon is a trademark of Intel Corporation.
AcerAltos 31000
1 to 8 Pentium® III Xeon™ Processors for a full range of power possibilities
The way of the future
Finally, 8-way processing is a reality. Unleashing the raw power and unprecedented performance of SMP architecture...reliable, balanced networking for enterprise-class systems.
Introducing the AcerAltos 31000's 8-way answer.
intel inside
pentium® III xeon™
Acer
we hear you
www.acer.co.ae



"تسهيلات" البحرين تؤسس شركة في قطر

أعلنت شركة البحرين للتسهيلات التجارية في البحرين أنها اتفقت مع رجال أعمال قطريين على تأسيس شركة في مجال التمويل الشخصي يكون مقرها الدوحة بحيث يكون رأس مالها الذي يبلغ 50 مليون ريال قطري مناصفة بين الطرفين.

ومن المؤمل أن تتراوح مساهمة التسهيلات في الشركة الجديدة ما بين 30 إلى 35 في المئة على أن تترك النسبة المتبقية من الحصة البحرينية للمستثمرين البحرينيين، كما يتوقع أن ترى الشركة النور خلال فترة قريبة.

شركة مصرية للإختراعات

تقرّر تأسيس شركة مساهمة مصرية متخصصة في تبنّي الإختراعات المصرية، يُفتح باب المساهمة فيها للجمهور، وهدفها توظيف هذه الإختراعات والإبتكارات وتصنيعها وتسويقها.

الجزائر: مصنع للأدوية برأس مال عربي جزائري

تمّ مؤخراً في الجزائر تأسيس مركز لصناعة الدواء برأس مال قدره 40 مليون دولار أميركي.

واستقطبت الشركة مساهمات عربية وتحديداً سعودية وأردنية بحيث توزعت الحصص كالآتي:

45 في المئة للجانب الجزائري ممثلاً بشركة "سيدال"، 25 في المئة للشركة العربية للصناعات الدوائية "أكديما" التي مقرها الأردن، 20 في المئة لشركة "الدوائية" السعودية، و10 في المئة لشركة أدوية أردنية خاصة.

هندسة عربية لمشروع "سوليديري"

مقابل مصرف لبنان والمهجر في شارع المعرض المتفرّع من ساحة رياض الصلح في منطقة سوليدير في بيروت يجري ترميم مشروع 201 المكوّن من مبنيين منفصلين متصلين بباقة صغيرة مغطاة بالزجاج من جهة السطح.

يمتاز المشروع الذي تملكه شركة سوليدير بهندسة عربية متميزة، ويتألف من صالة تحت الأرض مساحة 500 متر مربّع، طبقة أرضية مساحة 500 متر مربّع بمثابة محلات تجارية، بالإضافة إلى أربع طبقات خصصت كمكاتب (مساحة الطبقة الواحدة 200 متر مربع)، وروف مساحة 120 متر مربّع.

كلفة المشروع قاربت الـ 2,5 مليون دولار أميركي، وينتهي العمل به بعد 6 أشهر.

شركة استشارات كبرى في سوريا

يدرس بعض رجال الأعمال السوريين إمكانية تأسيس شركة كبرى للاستشارات والخبرات الإدارية بحجم إقليمي، تتولى تنظيم المؤسسات والدوائر في القطاعين العام والخاص في سوريا والبلاد العربية.

يذكر أن فكرة الشركات الاستشارية لم تتبلور بعد بالشكل المطلوب الملائم لحجم الإدارات بدليل استقدام وزارة الاقتصاد خبيراً مصرياً لتنظيم وتطوير مديرية التجارة الخارجية في الوزارة مقابل 150 ألف دولار.

الشركة العربية الدولية للمقاولات

الشركة العربية الدولية للمقاولات – أسرع شركات البناء والتشييد نمواً في مصر – استحدثت قسماً جديداً يختص بقطاع النفط والغاز وعهدت بإدارته للمهندس طاهر شحاته الذي يمتلك خبرة تزيد عن 30 عاماً في أعمال النفط والغاز في الكويت.

وبعد أن حققت خبرة واسعة في المهارات الميدانية المتعلّقة باستخراج النفط مع شركة كهروميكا التي تمتلك خبرات تقنية متقدمة في أعمال اللحام الأرغوني، أكّدت الشركة أن القسم الجديد سيقدم حلولاً فعّالة ومتناسبة مع معايير حماية البيئة في مشاريع النفط في المنطقة.

وقال شحاته: "يعتبر اللحام الأرغوني طريقة فعّالة بالضغط العالي لمقاومة درجات الحرارة المرتفعة والبخار الخارجي الصادر من الغلايات في محطات الطاقة".

رخصتا خليوي بسعر واحدة في تركيا

صحّ القول المألوف "يضحك كثيراً من يضحك أخيراً" في عملية بيع رخصتين جديدتين للهاتف الخليوي في تركيا مؤخراً، حيث تتحكّم بالقطاع لغاية الآن شركتا تركسل وتلسيم. فقد طرحت الحكومة التركية رخصتين جديدتين في عملية إستدراج عروض دولية فازت بالاولى منها "تليكوم ايطاليا" وشريكها مصرف Isbank التركي بسعر 2,52 مليار دولار هو ضعف المبلغ الذي عرضته الشركة الثانية في ترتيب العروض، وظنّ الجميع حينها أن الشركة الايطالية تسرّعت في طرح سعرها وأساءت تقييم السوق، لكن ما حصل لاحقاً أظهر عكس ذلك إذ سحبت كل الشركات عروضها لشراء الرخصة الرابعة الباقية للخليوي بعد أن حُدّد سعر الرخصة الثالثة أرضية التسعير الجديدة. وهكذا قضت "تليكوم ايطاليا" على المنافسة في مهدها وكأنها اشترت الرخصة الرابعة مجاناً، وحصلت على حق استغلال الإستثمار لفترة 25 عاماً في سوق تتسم بالنمو المذهل في الطلب على خدمات الخليوي، ويبدو أنّ العمل فيها سيقتصر على 3 مؤسسات تشغيل في المدى المنظور.

برعاية الحص وحضور 600 مشارك

عبيد ضيف شرف مؤتمر أسواق رأس المال العربية

تشهد بيروت في 18 أيار/مايو الجاري إفتتاح المؤتمر السنوي السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي تنظّمه مجموعة "الاقتصاد والأعمال"، وينعقد برعاية وحضور رئيس مجلس الوزراء د. **سليم الحص**.

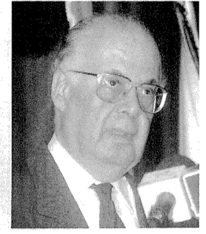
ويشارك في المؤتمر كضيف شرف رئيس مجلس الوزراء في جمهورية مصر العربية د. **عاطف عبيد**.

وكان الرئيس **سليم الحص** وجّه دعوة إلى نظيره المصري، وقام سفير مصر في لبنان السيد **عادل الخضري** بنقل رسالة جوابية بالموافقة على الدعوة.

والدكتور **عبيد** ليس جديداً على مؤتمر أسواق رأس المال العربية إذ شارك فيه وفي دورتين متتاليتين حيث كان وزيراً لقطاع الأعمال.

إلى ذلك فإن عدداً من وزراء المال ومحافظي المصارف المركزية العرب أكدوا أيضاً مشاركتهم في المؤتمر الذي تحول إلى منتدى عربي – دولي سنوي حول شؤون الإستثمار وشجونه في العالم العربي والسوق الدولية، ويتوقع أن يصل عدد المشاركين والمتحدثين إلى 600 مشارك يمثلون مؤسسات مالية عربية ودولية فضلاً عن المستثمرين الأفراد وكبار رجال الأعمال والمديرين. ويغتنم المسؤولون عن السياسات المالية والإستثمارية في الدول العربية مناسبة المؤتمر لشرح خطط بلادهم وسياساتها في مجال إجتذاب الإستثمارات، كما يسعون في المناسبة للإستماع إلى وجهات نظر الخبراء والمصرفيين والمستثمرين الأفراد. أما ممثلو المؤسسات المالية والمستثمرون فيعتبرون المؤتمر إطاراً مهماً للإطلاع على إتجاهات الصناعة المالية والإستثمارية وفي الوقت نفسه إقامة صلات عمل وتعارف مع المسؤولين وأهل المال والإستثمار وأصحاب المشاريع.

وترعى المؤتمر كبريات المؤسسات المالية المصرفية والإستثمارية العربية لا سيما المؤسسات السعودية والخليجية


د. سليم الحص

د. عاطف عبيد

والمصرية واللبنانية. ومن بين أبرز المؤسسات الراعية للمؤتمر البنك الأهلي السعودي، المؤسسة العربية المصرفية، مؤسسة الخليج للإستثمار، بنك الخليج الدولي، بنك الكويت الوطني، بنك الرياض، شركة إتصالات قطر (كيوتل)، المجموعة المالية المصرية – هرمس، بنك عوده، مجموعة البحر المتوسط للإستثمار.

ويشارك في تنظيم المؤتمر البنك المركزي في لبنان، جمعية المصارف في لبنان، مؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي، غرفة التجارة الدولية.

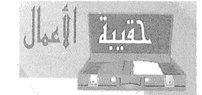
ويتناول المؤتمر في إنعقاده السنوي السادس مواضيع أساسية على رأسها: أولويات الإصلاح الإقتصادي، إتجاهات الخصخصة والإستثمار الأجنبي في الأسواق العربية، تحرير أسواق الخدمات المالية والدمج وثورة الإنترنت والتجارة الإلكترونية.

وتقول الهيئات المنظمة للمؤتمر أن شركات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ستشارك بكثافة هذه السنة في المؤتمر بهدف إجتذاب المستثمرين العرب إلى مشاريعها وحفزهم على المساهمة فيها فضلاً عن لفت نظر أصحاب الأفكار والمشاريع الخاصة لوجود شركات مهمة في تأمين التمويل والإستثمار لهذا النوع من المشاريع. ومن بين شركات التكنولوجيا والإتصالات التي ستشارك في رعاية المؤتمر شركة اتصالات قطر (كيوتل)، وشركة أوراسكوم في مصر.

ومن المقرر أن تقوم الهيئات المنظمة للمؤتمر بتنظيم حفل تكريم لشخصيتين مصرفيتين عربيتين هما: الشيخ **حمد السياري** محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي و**عبد المجيد شومان** رئيس مجموعة البنك العربي.

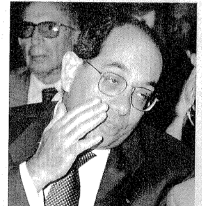
أبرز المؤسسات الراقية

- البنك الأهلي السعودي
- المؤسسة العربية المصرفية
- مؤسسة الخليج للإستثمار
- بنك الخليج الدولي
- بنك الكويت الوطني
- بنك الرياض
- شركة إتصالات قطر
- المجموعة المالية المصرية
- بنك عوده
- مجموعة البحر المتوسط

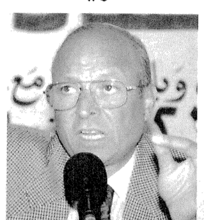


ترشيح عادل اللبان لرئاسة الأهلي أو بنك مصر

"الأمركة" ..آخر الدواء للبنوك المصرية


د. يوسف بطرس غالي

عادل اللبان


محمود عبد العزيز

المتابعون للمشهد الراهن على الساحة المصرفية في مصر يؤكدون وبثقة أن الجهاز المصرفي المصري يمر بنقطة تحول فاصلة بدت ملامحها في حركة تغيير هيكلي في قيادات البنوك. وحسب التوقعات فإن هذه الحركة سوف تتلوها مرحلة تحول أخرى جذرية في أساليب العمل وتقنية التشغيل وستراتيجيات التعامل مع المستقبل.

وبغضّ النظر عن الدواعي والضرورات التي دفعت الحكومة المصرية للتعجيل بمثل هذا التحوّل فإن ثمة صراعاً صامتاً تدور تفاصيله الآن بين رموز الحرس القديم وأجنحة تيار التحديث الوافد على البنوك المصرية من مؤسسات مالية دولية وبنوك عالمية أبرزها "أمريكان إكسبرس" "سيتي بنك" "دويتش بنك" وهو تيار جاء عبر بوابة وزارة الاقتصاد وبدعم سياسي مباشر من الوزير الدكتور **يوسف بطرس غالي**.

الساحة المصرفية قد تشهد قريباً تغييرات بالجملة في المواقع القيادية للبنوك المصرية بما فيها البنكين الرئيسيين البنك الأهلي وبنك مصر. وقويت التكهنات حول الموضوع بعد أن أعلن المكتب الفني لوزير الاقتصاد أن ثمة "خطة لتحديث البنوك المصرية" تم الانتهاء من إعدادها وأنها – أي الخطة – حظيت بقبول سياسي لدى الحكومة وأنها سوف تنفذ "في مدى زمني لا يتعدى العام ونصف العام".

بين أبرز التكهنات التي تتناقلها الأوساط المصرفية احتمال تعيين **عادل اللبان** الذي ترك موقعه كعضو منتدب في البنك التجاري الدولي قبل عام في مركز رئاسة البنك الأهلي أو بنك مصر– اللذين يحتلان الترتيب الأول والثاني على التوالي في قائمة البنوك المصرية. يذكر أن رئيسي البنكين يتوليان المسؤولية بقرارين محددي المدة ينتهي في 17 كانون الثاني/يناير المقبل بالنسبة لرئيس البنك الأهلي وينتهي في تشرين الثاني/نوفمبر المقبل بالنسبة لبنك مصر. والمعروف أن **اللبان** كان قد ترك البنك التجاري الدولي ليتولى إدارة بنك الكويت المتحد في لندن بسبب خلافه مع رئيس البنك الأهلي السابق **محمود عبد العزيز**.

التكهنات نفسها تحدثت عن وجود اتجاه لاختيار **جمال محرم** الذي عمل لسنوات طويلة مع "أمريكان إكسبريس" في مصر وبعض عواصم الشرق الأوسط ليتولى رئاسة بنك الإسكندرية بعد انتهاء عام التجديد الأول لرئيس البنك الحالي **محمود عبد السلام عمر** في حزيران/يونيو المقبل.

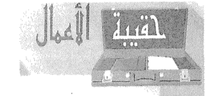
كما تتداول التكهنات أيضاً أسماء عدة معروفة من بين مصرفيين وخبراء إستثمار عملوا مع "تشايس مانهاتن" و"دويتشه بنك" لتولي المسؤوليات في بنوك مصر الدولي الأهلي، سوسيتيه جنرال "الائتمان الدولي مصر"، "المصري الأمريكي".

وكانت سبقت بعض الإجراءات التي تصب في ذات الاتجاه خلال الشهور الماضية منها تولي **أحمد البردعي** رئاسة بنك القاهرة ثم توليه رئاسة بنك مصر أمريكا الدولي بعد أيام قليلة من توليه رئاسة بنك القاهرة وذلك خلفاً للدكتور **يسري مصطفى** وزير الاقتصاد الأسبق الذي غادر موقعه في "مصر أمريكا الدولي" إثر خلاف مع وزير الاقتصاد **يوسف بطرس غالي** حول إجراءات التفاوض التي تجري لبيع حصة المال العام في رأس مال البنك والتي تعود لبنوك وشركات تأمين مصرية عدة.

وتتزامن هذه الأحداث والتوقعات مع أحاديث تتردد بقوة هذه الأيام في الأوساط المصرفية في العاصمة المصرية وتدور حول رغبة وزير الاقتصاد في "أمركة" الجهاز المصرفي عبر الدفع بعناصر عملت مع بنوك أميركية وتنتمي فكرياً ومهنياً للمدرسة المصرفية الأميركية وذلك بهدف إحداث نقله نوعية في أداء البنوك المصرية.

ورغم قبول البعض لهذه الرغبة ورفض البعض الآخر لها إلا أن الرافضين يؤكدون أن خطة الوزير **بطرس** لا تهدف سوى إلى خدمة خطته لإحكام السيطرة على الجهاز المصرفي وتعيين عناصر تدين له بالولاء بدلاً من أن يكون ولاؤها للبنك المركزي، علماً أن خطوة تعيين **البردعي** رئيساً لبنك القاهرة حظيت بتأييد واسع من الدوائر المصرفية بإعتباره أول رئيس بنك قطاع عام يأتي من خلفية مهنية بعيدة عن القطاع العام.

وأياً كان الإتجاه الذي سوف ينتظر فإن ثمة حالة من المخاض تمر بها البنوك المصرية سوف تسفر عن شيء ما عن قريب.



رئيس بنك القاهرة لـ "الاقتصاد والأعمال"

تفعيل البنك وتنقية محفظة التسليفات

القاهرة – محمود عبد العظيم:

في أول اجتماع لمجلس إدارة بنك القاهرة عقب تولي السيد **أحمد البردعي** رئاسة المجلس بعد سنوات طويلة من العمل لدى "سيتي بنك" ثم البنك العربي الأفريقي الدولي، كشف الرئيس الجديد عن استراتيجيته الهادفة لتطوير أداء البنك وتنقية محفظته وتركيز رأس ماله.

وقال **البردعي** لـ "الاقتصاد والأعمال" أن هذه الستراتيجية تستهدف التحول التدريجي بدور بنك القاهرة ليصبح بنكاً تجارياً شاملاً يخاطب عالم الاستثمار والأعمال بلغة ورؤى وأساليب جديدة.

وترتكز هذه الستراتيجية على نمو سوق التجزئة المصرفية في مصر ودخول شرائح جديدة من العملاء بحاجة إلى خدمات مستحدثة، وهو الأمر الذي سيدفع به بنك القاهرة للسوق خلال المرحلة المقبلة.

وأوضح **البردعي** أن هذه الستراتيجية تتبنّى خطة لإعادة ترتيب البنك من الداخل والعمل على زيادة القدرة التنافسية له وتحليل محفظة البنك من القروض والتسليفات.

وتتضمن هذه الستراتيجية أيضاً – حسب تعبير رئيس البنك – سرعة التخلص من مساهمات البنك في رأس مال البنوك والشركات المشتركة خصوصاً من بنك مصر أمريكا الدولي والمصرف الإسلامي للتنمية وبنك القاهرة الشرق الأقصى خلال العام الحالي. كما أن البنك يسعى لإعادة النظر في محفظته من القروض ومحفظة النقد الأجنبي بهدف ترشيد عملية التوظيف وخلق فرص تسويقية جديدة وجذب مزيد من الأموال لدعم خطط التشغيل خلال العامين المقبلين.

وفي هذا الإطار طرح البنك قرضاً للإكتتاب بين المؤسسات المالية العالمية بمبلغ 100 مليون دولار – بلغ حجم التغطية 125 مليون دولار حتى 30 آذار/ مارس الماضي، وستستخدم حصيلة القرض في دعم محفظة البنك من النقد الأجنبي ولإحداث توازن بين الأصول والخصوم.

واعتبر **البردعي** أن الأوضاع المالية لبنك القاهرة مستقرة إلى حدٍ بعيد، مشيراً إلى أن هذا الاستقرار هو السبب الرئيسي وراء تزايد الودائع بعد تنفيذ خطة رفع أسعار الفائدة على هذه الودائع.

ونفى **البردعي** ما أشيع مؤخراً عن وجود علاقة بين توليه رئاسة البنك وبين عزم الحكومة المصرية على خصخصة البنك، وأضاف: "لدينا مشكلة حقيقية تتعلق بتدني مستوى أجور العاملين. وهناك خطة لإعادة الهيكلة والتدريب ومنح رواتب أفضل بهدف تحسين مناخ العمل والاستفادة من قدرات الجهاز الإداري في البنك وإعادة ترتيب أوضاع هذا الجهاز على نحو يدعم قدرة البنك التنافسية في المستقبل.

أزمة ديون "البهوات"

يذكر أن بنك القاهرة كان مسرحاً لأزمة حادة في العام الماضي عندما وجد **ممدوح حسن** (الذي خلف رئيس البنك الأسبق **محمد أبو الفتح** نفسه أمام محفظة قروض (مهلهلة) – حسبما قيل – ومليئة بالقروض الرديئة والمشكوك في تحصيلها.

وبناء على ذلك تقدم رئيس البنك وقتذاك بقائمة للنائب العام تحوي 24 اسماً من كبار عملائه يمثلون نخبة من أبرز رجال الأعمال المصريين وطلب إدراج أسمائهم في كشوف الممنوعين من السفر واتهمهم بالحصول على قروض بلغت قيمتها 4 مليارات جنيه من البنك قبل التوقف عن سدادها. وأدّت الأزمة إلى نشوب نزاعات عديدة بين البنك وعملائه وساهمت في إشاعة بلبلة و"دوشة" في الأوساط المصرفية لا زالت آثارها مستمرة.



الأمير الوليد بن طلال

الوليد بن طلال محفظة إنترنت وإلكترونيات بمليار دولار

"لقد كنا نراقب أسواق الأسهم، وعندما وصلت الأسعار إلى الرقم المناسب قمنا بالشراء". بهذه الكلمات اختصر **الوليد بن طلال** عمليات الشراء التي قامت بها شركته خلال الشهر الماضي.

وقُدِّر حجم الإستثمار الذي شمل أربع من كبرى شركات الإنترنت والإلكترونيات بنحو مليار دولار توزّعت على الشكل التالي:

1 – أميركا اون لاين AOL	400 مليون دولار
2 – كومباك	400 مليون دولار
3 – زيروكس	100 مليون دولار
4 – كوداك	100 مليون دولار

وتضيف الإستثمارات الجديدة إلى لائحة إستثمارات **الوليد** في تكنولوجيا الإعلام والإتصالات مليار دولار، فتصبح مجتمعة نحو 7 مليارات دولار.

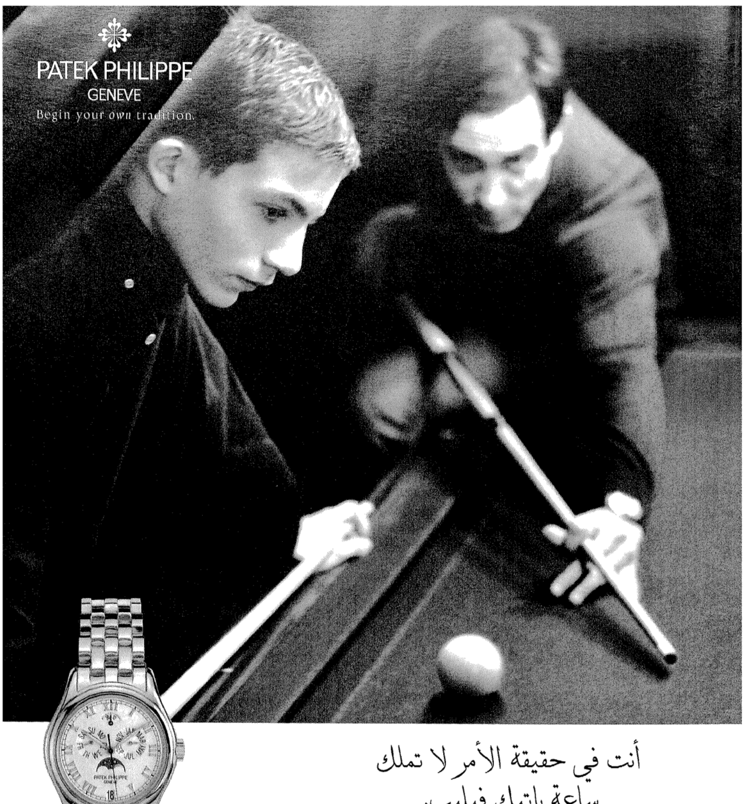


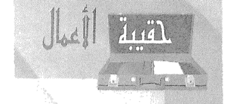
د. محمد السعدي رئيس الغرفة العربية – الألمانية

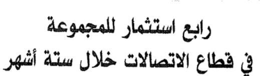
الملتقى الاقتصادي العربي - الألماني

تنظّم غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية الملتقى العربي الألماني الثالث الذي ينعقد في برلين يومي 29 و30 حزيران/يونيو المقبل.

ويفتتح الملتقى وزير الاقتصاد والتكنولوجيا الألماني **فيرنر مولر** ويحضره عدد من الوزراء العرب ومسؤولون رسميون من البلدان العربية.


PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your own tradition.





رابع استثمار للمجموعة في قطاع الاتصالات خلال ستة أشهر


نمير قيردار الرئيس التنفيذي

انفستكورب تصبح مستثمراً رئيسياً في تليباسيفيك الأميركية

شراء إحدى أبرز شركات تصنيع أنظمة التعبئة الزجاجية في العالم

دفعت مجموعة إنفستكورب 125 مليون دولار لشراء حصة رئيسية في رأس مال شركة تليباسيفيك كوميونيكيشن TelePacific Communications، التي تعتبر إحدى أبرز الشركات المزوّدة بخدمات الاتصالات المتكاملة للشركات وأوساط الأعمال في غرب الولايات المتحدة الأميركية. وتقدم شركة تليباسيفيك كوميونيكيشن التي تعمل من لوس أنجلوس مجموعة من الخدمات تشمل خدمة الاتصالات الهاتفية المحلية أو الدولية وخدمة نقل البيانات أو التعامل بسرعة كبيرة على شبكة الإنترنت، فضلاً عن استضافة مواقع الشبكة أو تصميمها. وتتكون قاعدة عملاء الشركة بصورة خاصة من قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة فضلاً عن مجموعة مختارة من الشركات والمؤسسات الكبيرة. وتركّز الشركة جهودها الآن على استغلال أحدث تقنيات الاتصال بهدف تقديم ما تسميه الشركة "خدمة الاتصالات الأفضل في فئتها" بما في ذلك أحدث تقنيات التحويل.

بالإضافة إلى استثمار انفستكورب تمكّنت الشركة من تأمين تمويلات بقيمة 75 مليون دولار أخرى ما يرفع حجم التمويل الذي حصلت عليه خلال الأشهر الـ12 الأخيرة إلى 200 مليون دولار. وتنوي تليباسيفيك استخدام التمويلات الجديدة بهدف دعم توسيع شبكة البنى التحتية والمنطقة المغطاة بخدمات الشركة إلى عدد من المدن الرئيسية في الولايات المتحدة خلال الأشهر الـ12 المقبلة. وستتيح الاستثمارات الجديدة لتليباسيفيك أيضاً توسيع وحدة الدعم التقني والتجاري للعملاء، وذلك بهدف الحفاظ على مستوى رفيع من الخدمات، وفي الوقت نفسه تسريع جهود الشركة في تطوير الحلول المصممة للتعامل على الشبكة والتي تأخذ في الاعتبار الحاجات الخاصة للعملاء.

قبل ذلك بثلاثة أسابيع كانت انفستكورب أعلنت عن اتفاق مع مجموعة صناعية ألمانية يستهدف تملك نسبة 72,96 في المئة من شركة "غريشايمر غلاس أ.ج." Gerresheimer Glas AG. الألمانية التابعة للمجموعة. والشركة موضوع الاتفاق أحد أبرز المنتجين العالميين لأنواع خاصة من العبوات الزجاجية المستخدمة في أنظمة التعبئة والتعليب. وقالت انفستكورب يومها أنها تتوقع إنجاز عملية التملك في منتصف شهر يونيو/حزيران المقبل.

وتعتبر غريشايمر غلاس الشركة الأولى في العالم في صناعة الزجاج الأنبوبي وبعض الأنواع الأخرى المخصصة لصناعات التعبئة والتعليب، وهي الشركة الأولى في أوروبا في مجال إنتاج زجاج التعبئة المستخدم من الشركات الدوائية والمختبرات وصناعة منتجات التجميل. وتتمتع الشركة، ومنذ أمد طويل، بعلاقات متينة مع أقوى الشركات المصنعة للدواء ومنتجات التجميل في العالم، وذلك بسبب جودة منتجاتها وامتلاكها لأحدث المنشآت وتكنولوجيات التصنيع المتخصصة في مجالها.

ويعود اهتمام انفستكورب بالشركة الألمانية إلى كونها في موقع جيد للإفادة القصوى من النمو الكبير التي تشهده الصناعات الدوائية في العالم، لا سيما وأن الشركة تنوي الاستمرار في ستراتيجيتها الرامية للتملك الانتقائي لعدد من الشركات المصنعة بما يؤدي إلى مزيد من التنويع في مجموعة منتجاتها وإلى مزيد من التوسّع في حضورها الإقليمي. ويشمل ذلك تقديم حلول من المنتجات أو أنظمة التعبئة الكاملة، وهو نوع من التخصص يرتدي أهمية متزايدة بالنسبة للشركات الدوائية الرئيسية في السوق.

حسان طرابلسي

طرابلسي رئيساً تنفيذياً لمجموعة الصايغ اخوان

إنضم حسان عزت طرابلسي إلى مجموعة الصايغ اخوان في ابو ظبي كرئيس تنفيذي للمجموعة المتعددة النشاطات التي تأسست في العام 1980.

والمجموعة التي لها تواجد في دبي، الشارقة، الفجيرة، قطر، لبنان والمغرب، تضمّ أكثر من 400 موظف وتملك عدداً من الإمتيازات الحصرية لعدد من الماركات في الامارات وفي بلدان أخرى.

يذكر ان طرابلسي كان حتى نهاية العام الماضي رئيساً لمجلس الادارة ومديراً عاماً لشركة "اليج" للتأمين في بيروت.

المؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص

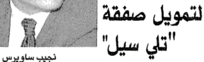
ينعقد في حزيران/يونيو المقبل في جدّه الإجتماع الإفتتاحي للجمعية العمومية الاولى للمؤسسة الإسلامية لتنمية القطاع الخاص التابعة للبنك الإسلامي للتنمية.

كما ينعقد في الفترة نفسها مجلس إدارة المؤسسة ويكون ذلك بمثابة إطلاق هذه المؤسسة التي توجه نشاطها نحو القطاع الخاص العربي والإسلامي وبخلاف نشاطات البنك الأخرى التي تتعاطى مع الحكومات.

يُذكر ان المؤسسة أطلقها البنك في إجتماعه الأخير الذي انعقد في جدّه.




نجيب ساويرس



لتمويل صفقة "تلي سيل"

"أوراسكوم للتكنولوجيا" تطرح قرضاً بـ 200 مليون دولار

تستعدّ شركة "أوراسكوم للتكنولوجيا" - إحدى شركات مجموعة أوراسكوم المصرية - لطرح قرض دولي بمبلغ 200 مليون دولار خلال شهر أيار / مايو الجاري وذلك بين البنوك والمؤسسات المالية العالمية.

قال المهندس **نجيب ساويرس** الرئيس التنفيذي لـ "أوراسكوم للتكنولوجيا" لـ "الإقتصاد والأعمال" أن القرض الذي تعتزم الشركة طرحه سيكون متوسط الأجل - مدته ثلاثة أعوام - ويتولى كل من "تشايس مانهاتن" و"سيتي بنك" الأميركيين مهمة الترويج وضمان التغطية.

وأشار إلى أن حصيلة القرض سوف يتم استخدامها في تمويل صفقة شراء "أوراسكوم" لحصة نسبتها 80 في المئة من أسهم شبكة المحمول الأفريقية "تلي سيل" وهي الصفقة البالغ قيمتها 413 مليون دولار.

وأوضح **ساويرس** أن هذه الخطوة تتوازى مع خطوة أخرى يتم بحثها وتتمثل في إمكانية طرح شهادات إيداع دولية (G.D.R) في بورصة لندن بإسم مجموعة أوراسكوم بمبلغ 400 مليون دولار.

ومن المقرر في حال إنجاز هذه الخطوة استخدام حصيلة شهادات الإيداع في سداد قيمة وأقساط القرض متوسط الأجل واستخدام الجزء المتبقي في تعزيز القدرات التمويلية للمجموعة التي تشهد أنشطتها توسعاً كبيراً على المستوى الدولي في الأعوام الأخيرة بعد أن بلغ عدد شركاتها 28 شركة.

المؤسسة العربية لضمان الاستثمار

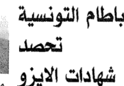
صدر عن المؤسسة العربية لضمان الاستثمار مجلّد تحت عنوان "نحو اتفاقية دولية للإستثمار" تضمن أوراق العمل وخلاصة مداولات ندوة نظّمتها المؤسسة مع أطراف دولية وإقليمية أخرى في القاهرة بشأن الموضوع في شهر أيار/مايو 1999.

وتهدف المادة المشمولة في المجلد إلى تعريف الأجهزة الرسمية المختصة والمستثمرين والباحثين العرب بالتطوّرات والمستجدات التشريعية في مجال الإستثمار لا سيما في ما يتعلّق بالمباحثات الجارية لإقرار مبادىء وتدابير دولية تحكم إنسياب الإستثمارات تمهيداً لصياغتها في اتفاقية دولية للإستثمار، وضرورة مراعاة هذه المبادىء والتدابير لمصالح الدول العربية باعتبارها جزءاً من مجموعة الدول النامية التي قد تتأثر بهذه الترتيبات.

وتغطي الأوراق المتضمنة في المجلد محور السياسات القطرية والدولية التي تنظم الاستثمار الأجنبي المباشر، والمبادرات الإقليمية، والمفاهيم الأساسية المرتبطة باتفاقيات الإستثمار الدولية ومضمونها التنموي، بالإضافة إلى المداخلات الرئيسية في الندوة وخلاصة المداولات.



باطام التونسية تحصد شهادات الايزو


ماهر بن عياد رئيس مدير عام باطام

اول ماركة تجارية تونسية تصدّر إلى الخارج

بعد حصولها على شهادة "ايزو 9002" في خدمة ما بعد البيع، تستعدّ شركة باطام (BATAM) التونسية المتخصصة في تجارة الأدوات المنزلية للحصول على شهادة المواصفات في جميع عملياتها من تخزين وشراء وتسويق، لتحافظ على تميزها كأول مؤسسة في تجارة التجهيزات المنزلية.

وكانت باطام تأسست قبل 12 عاماً وتعود ملكيتها وادارتها إلى مجموعة بن عياد التي سعت الى الامتياز في مجال عملها فتحقق لها ذلك بسرعة قياسية، وحصلت على شهادة المواصفات وأصبحت أول شركة تونسية تصدر ماركة تجارية إلى الخارج بافتتاحها فرعاً في المغرب يعمل تحت الإسم نفسه.

معركة المنافسة

"باطام" ليست الشركة الوحيدة في مجال عملها في تونس، إلا أنها كانت تسبق الآخرين دائماً وتتركهم يسعون للوصول اليها، في حين تعمل على إطلاق خدمة جديدة لتحقق السبق. فبعد إعتمادها أسلوب البيع بالتقسيط ليتناسب عملها مع إمكانات الزبائن، اتجهت إلى خفض الأسعار والربح القليل مع تضخيم رقم المعاملات ليبقى الفارق قائماً مع منافسيها.

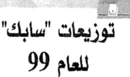
خدمة ما بعد البيع

تعتبر خدمة ما بعد البيع أصعب مراحل العمليات التجارية وأدقها، لكن باطام تأخذ دوماً أصعب الخيارات، فحصلت على شهادة ايزو 9002 في هذا المجال وبسرعة قياسية ايضاً، إنطلاقاً من فلسفة تقول: "يجب ان ندوّن ما نفعله وننجز ما ندونه".

وحرصت باطام على تطبيق هذه المقولة، من خلال إنتقاء موضوعي دقيق للمزوّدين، ومراقبة صارمة للمنتجات وقطع الغيار، وإخضاع جميع الموظفين لبرامج تدريب مكثّفة، والإتصال الدائم بالزبائن وإبلاغهم عن أي تأخير في مواعيد التسليم والصيانة يكون خارجاً عن ارادة الشركة. وتؤكد الجهة الدولية التي منحت شهادة المواصفات هذه بأن باطام تحترم جميع الشروط المفروضة لمنح مثل هذه الشهادة.

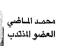
الامتياز الكامل

لم تكن شهادات الايزو هدفاً في حد ذاته وإنما التزام من الشركة فرضه مسؤولوها على أنفسهم لتحقيق الإمتياز الكامل على مراحل فيصبح أسلوب العمل هذا نهجاً مستمراً، لذلك تسعى الشركة إلى تعميم شهادة الايزو على جميع أنشطتها ومصالحها الأخرى أي التخزين، الشراء والتسويق، فتحافظ بذلك على الأسبقية وتواصل رحلة نموها داخل السوق التونسية، وتعزز ريادتها في أول عملية تصدير لماركة تجارية تونسية.



توزيعات "سابك" للعام 99





محمد الماضي
العضو المنتدب

500 مليون ريال نقداً وسهم منحة لكل 3 أسهم

أقرّ مجلس إدارة الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) توزيع مبلغ 500 مليون ريال (133 مليون دولار) على المساهمين وذلك من أرباح العام 1999 البالغة 1,9 مليار ريال (509 ملايين دولار). وتمّ في المقابل توزيع سهم مجاني عن كل ثلاثة أسهم، وهي خطوة ساهمت في رفع رأس مال الشركة الأساسي من 10 إلى 13,3 مليار ريال.

ويأتي التوزيع النقدي بمعدل نصف ما تم توزيعه في كل من العامين 1997 و 1998 (مليار ريال) على التوالي، وذلك نتيجة تراجع أرباح الشركة بمعدل أكثر من النصف في العامين المنصرمين مقابل العام 1997. ويُعزى تراجع أرباح الشركة بشكل رئيسي إلى تأثر مبيعاتها بالأزمة الآسيوية وما رافقها من انخفاض الطلب على البتروكيميائيات في أكبر أسواق الشركة، إضافة إلى الإنخفاض العام في أسعار البتروكيميائيات عالمياً، وتراجع الطلب على منتجات الحديد والصلب في دول الخليج.

واعتبر المراقبون عملية توزيع السهم المجاني لكل ثلاثة أسهم طريقة مناسبة لإرضاء المساهمين الراغبين في المزيد من الأرباح الموزعة، حيث يمكن تسييل السهم في السوق، إضافة إلى كونها توفر المزيد من عمليات التداول على سهم الشركة. وكان سهم سابك قد ارتفع إلى حدود 245 ريالاً (65 دولاراً) بعد إعلان توزيع السهم (صعد بمعدل 15 في المئة) قبل أن يهبط إلى حدود 222 ريالاً (59 دولاراً). وتعتبر سابك أكبر الشركات السعودية المدرجة في سوق الأسهم السعودية وهي من أكبر الشركات العربية على الإطلاق، وتسيطر على أكثر من 5 في المئة من مبيعات البتروكيميائيات عالمياً، ويتجاوز حجمها السوقي حالياً مستوى الـ 44 مليار ريال (أكثر من 11,5 مليار دولار)، أي نحو 20 في المئة من القيمة السوقية الإجمالية لسوق الأسهم السعودية.

سابك: النتائج المالية

	1998	1999	نسبة التغير %
الموجودات	74.503	80.678	8
حقوق المساهمين	27.848	29.053	4
قروض طويلة الأجل	19.613	24.286	24
الأرباح الصافية	2.021	1.909.6	5-

يوفّر 7 آلاف وظيفة

مشروع "درة الخليج" يدخل حيز التنفيذ

يدخل مشروع "درة الخليج" السياحي الذي تنفذه دلّه البركة بالتعاون مع حكومة البحرين حيز التنفيذ العملي قريباً مع القيام بأعمال الحفر والإصلاح للموقع الذي سوف ينشأ عليه المشروع. ويبلغ رأس مال المصرّح به للشركة المنفّذة للمشروع 200 مليون دينار بحريني في حين تم الاكتتاب في كامل رأس المال الصادر والبالغ 100 مليون دينار.

وقد تمّ تأسيس الشركة بالمناصفة بين حكومة دولة البحرين من خلال مساهمتها بارض الموقع الذي سيقام عليه المشروع وشركة دله البركة برأس مال نقدي. ويقع المشروع على السواحل الجنوبية الشرقية للبلاد على مساحة عشرين كيلو متراً مربعاً، وهو عبارة عن إنشاء مدينة عصرية ذات مستوى عال ومتكاملة بجميع مرافقها الاساسية والترفيهية. ومن الممكن تلخيص أهم مكونات المشروع في التالي:

محطة لانتاج الكهرباء والماء ومعالجة الصرف الصحي وغيرها من المرافق، مناطق سكنية وتجارية مطلة على البحر، ملعبان للغولف، عدد من فنادق الخمس نجوم، ميناء بحري بجميع مرافقه، اسواق تجارية ومطاعم، قاعات للحفلات الموسيقية وغيرها من المناسبات، استوديوهات للتصوير التلفزيوني والتسجيل الصوتي.

وسيتطلب تنفيذ هذه المكونات خلال مراحل تنفيذ المشروع مبالغ اكثر من رأس مال الشركة المكتتب به والمصرح، وتعتزم الشركة تمويلها من خلال بيع الاراضي والقسائم والفلل التي يتم بناؤها داخل البحرين وخارجها والاقتراض المباشر من مؤسسات التمويل والمشاركة مع القطاع الخاص في تطوير بعض مرافق المدينة بصورة نقدية او عينية وكذلك دعوة مساهمين اضافيين للدخول كمساهمين في الشركة وذلك لتمويل المشاريع المستقبلية المطلوبة ضمن مخطط المشروع. يذكر ان مساهمة الحكومة كانت بهدف الاسراع في جذب المشروع الى البحرين وتسهيل انشائه من خلال تذليل جميع العقبات من خلال وجودها في مجلس الادارة.

وتعتزم حكومة البحرين في المستقبل وبعد وضوح اقتصاديات المشروع طرح حصتها في الشركة على القطاع الخاص البحريني. وتشير تقديرات شركة دلّه البركة من واقع خبرتها في المشاريع المشابهة ان يخلق المشروع وبطريق مباشر (أي بعد التشغيل) ما لا يقل عن 7000 وظيفة، في حين أنه من المتوقع ان يخلق عدداً مماثلاً لذلك على أقل تقدير في الخدمات المساندة للمدينة.

الإسلامية لتأمين الإستثمار وائتمان الصادرات

أصدرت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بوليصة تأمين ائتمان صادرات لصالح البنك المصري لتنمية الصادرات، لتأمين عمليات التمويل التي يقدمها البنك لعمليات الصادرات المصرية إلى عدد من الدول الأعضاء هي الجزائر، مالي، تركيا، سوريا في حدود تغطية إجمالية تبلغ 20 مليون دولار أميركي.

وستوفر هذه البوليصة التغطية التأمينية للصادرات المصرية التي يتم تمويلها وفق الشريعة الإسلامية ضد مخاطر عدم الدفع لتمكن المصدرين والمستوردين في الدول المشمولة بالتغطية الاستفادة من التمويل الذي يوفره البنك المصري لتنمية الصادرات، ما يساهم بدوره في دعم الصادرات المصرية إلى الدول الإسلامية الأعضاء في المؤسسة.

وهذه أول بوليصة مصارف تصدرها المؤسسة لصالح مؤسسة مالية مصرية، وبها يبلغ عدد البوالص التي أصدرتها المؤسسة منذ بداية أعمالها في تموز/ يوليو 1995 ثمان وخمسون بوليصة، بإجمالي حدود تغطية تأمينية 975,75 مليون دولار أميركي.

يُذكر أن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات هي مؤسسة دولية للبنك الإسلامي للتنمية تأسست العام 1994 ومقرّها مدينة جدّه، وهي توفر خدمة التأمين على إئتمان الصادرات والتأمين على الإستثمارات بين الدول الأعضاء فيها، ويبلغ رأس مالها نحو 150 مليون دولار أميركي.

... وموريتانيا تنضم

صرّح مصدر مسؤول في المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمارات وإئتمان الصادرات (ICIEC)، بأن الجمهورية الإسلامية الموريتانية أكملت إجراءات انضمامها إلى المؤسسة، وبذلك تصبح مؤهلة للإستفادة من خدمات التأمين على ائتمانات الصادرات والتأمين على الاستثمارات التي تقدّمها المؤسسة. وبانضمام موريتانيا، يرتفع عدد الدول العربية في المؤسسة إلى 13. يذكر أن (ICIEC) هي مؤسسة دولية تابعة للبنك الإسلامي للتنمية، تأسست العام 1994 ومقرها جدّه ورأس مالها 150 مليون دولار.

إيغل ستار تحصد جوائز عالمية

حصدت شركة إيغل ستار انترناشونال، للتأمين (مقرها الرئيسي منطقة الشرق الأوسط في دبي) سبع جوائز ستاندرد أند ميكروبال لأداء صناديق الإستثمار.

وفازت صناديق إيغل ستار بلو شيب ودولار بيرفورمانس بالمركز الأول لمدة 5 أعوام، كذلك احتل هذان الصندوقان المركز الأول لمدة 5 أعوام متتالية، ويعتبر الفوز لعامين متتالين بالجائزة نفسها إنجازاً مميزاً في هذا المجال، إضافة إلى أنه الثالث على التوالي الذي تفوز به صناديق دولار بيرفورمانس حيث فازت بالمركز الأول في العام 1997.

محمود نجومي المدير العام لشركة إيغل ستار الشرق الأوسط قال بالمناسبة "إن هذا الفوز والنجاح الذي حققته صناديق الاستثمار لفوز يستحق الذكر لكل من عملائنا وفريق العمل في ريدينغ وأيل أوف مان وكافة خبراء المبيعات في الشركة، خصوصاً عندما يتم تصنيف الصندوقين ضمن فئة الخمس نجوم لمدة 5 أعوام".

من جهته علّق **ديمين موني** خبير تسويق الاستثمار في لندن قائلاً "إنها لأخبار ممتازة بأن تستمر صناديقنا الاستثمارية بحصد تلك الجوائز التي تعبّر عن مستوى أدائها المميز، وأننا لنفخر بإبلاغ ذلك لأكبر عدد من العملاء".

"أريج" تتعاقد مع "مستشفى عوالي"

أدخلت شركة أريج للحياة والتأمينات العامة (أريج العناية) "مستشفى عوالي"، أحد أهم مستشفيات البحرين، ضمن شبكة مستشفياتها المعتمدة. ويمكن لزبائن "أريج العناية" العلاج على أساس تسوية تكاليفه مباشرة بين المستشفى والشركة. الاتفاقية جزء من توسعة "أريج العناية" لـ شبكة خدماتها الطبية.

يُذكر أن "أريج العناية" أنشئت العام 1996 برأس مال مدفوع 75 مليون دولار، وتمارس أعمالها من خلال مكتبها الرئيسي في البحرين ومكاتبها الفرعية ووكلائها في السعودية، الكويت، الإمارات، مصر، الأردن ولبنان.

السعودية بعد لبنان فينيكس للتأمين توقف أعمالها

من المتوقع أن تعلن شركة فينيكس للتأمين، التي يرأسها **سمير باسوس**، إفلاسها في السوق السعودية، بعد أن فشلت المفاوضات المغلقة ببيع محفظتها التأمينية إلى إحدى الشركات العاملة في السوق، وتقدّر هذه المحفظة بنحو 12 مليون ريال سعودي.

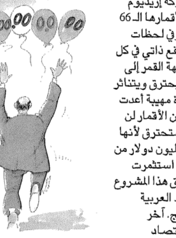
وكان ترخيص الشركة ألغي في لبنان بقرار من المجلس الوطني للضمان خلال 1999 بعد تعثّرها واستحالة معالجة أوضاعها. وحسب المعلومات المتوافرة لـ "الاقتصاد والأعمال"، تستعد فينيكس – السعودية حالياً لإخطار زبائنها بإلغاء عقودهم.

وتأتي هذه الخطوة في وقت تستعد سوق التأمين في المملكة لاستقبال قانون التأمين الجديد الذي أسندت مهمة إعداده لـ "مؤسسة النقد العربي السعودي" من خلال لجنة إشرافية أنشأتها لتصبح المرجع الرقابي للقطاع، وذلك بهدف إجراء عملية تنظيم وإعادة هيكلة لقطاع التأمين في المملكة والذي يعمل فيه أكثر من 120 شركة من دون ترخيص وقوانين ضابطة لعملها، باستثناء "الشركة الوطنية للتأمين التعاوني"، التي تستفيد من كونها الشركة الوحيدة المرخّص لها لممارسة النشاط التأميني في السوق السعودية. ويتوقع أن يحدد القانون الجديد رأس مال الشركات الراغبة في الحصول على ترخيص بـ 50 مليون ريال، أو 100 حسب ما يشاع من تقديرات. ويتوقع أن يؤدي إقرار القانون إلى غربلة الشركات العاملة لينحصر عددها بما يتراوح ما بين 10 و15 شركة.

وكانت باكورة عمليات التكتل شراء شركة "ميدغلف"، التي يرأسها **لطفي الزين**، شركة آرك للتأمين وعمليات مديكال إكسبرس – السعودية اللتين يرأسهما **روبير البهو**.

التصميم و الرفاهية

خسائر العرب في إريديوم 600 مليون دولار



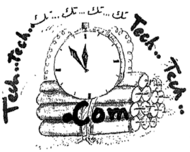
قريباً ستبدأ شركة إريديوم إرسال إشارات إلى أقمارها الـ 66 الهائمة في الفضاء، وفي لحظات ستنطلق صواريخ دفع ذاتي في كل من هذه الأقمار موجّهة القمر إلى جو الأرض حيث سيحترق ويتناثر قبل سقوطه في مقبرة مهيبة أعدت له في عمق المحيط. لكن الأقمار لن تكون وحدها التي ستحترق لأنها ستحرق معها 600 مليون دولار من الأموال العربية التي استثمرت فيها عندما تم تسويق هذا المشروع "الفلكي" في الأوساط العربية وخصوصا في الخليج. آخر إحصاء توفر لـ"الاقتصاد والأعمال" يظهر أن الخسائر توزعت كالتالي:

- 300 مليون دولار تمثل استثمارات مجموعتي بن لادن والموارد السعوديتين في شركة إريديوم الأم ومقرها في الولايات المتحدة.
- 200 مليون دولار تمثل الاستثمارات الإضافية التي تكبدتها المجموعتان (تحت اسم "إريديوم ميدل إيست") لإنشاء البنية التحتية للاتصالات بواسطة شبكة أقمار إريديوم وإقامة الأبنية والمكاتب وتجهيزها بشريا وفنيا.
- 100 مليون دولار تمثل الاستثمارات المتفرقة لعدد من شركات الاتصالات الخليجية في المشروع مثل شركة "اتصالات" الإماراتية وغيرها.

يُذكر أن للعرب استثمارات كبيرة مماثلة في عدد من شركات الاتصالات الفضائية التي يواجه بعضها أيضا مستقبلا غير واضح.

النصيحة: لنبق على الأرض فهذا افضل!!

ومليارات في انهيار أسهم التكنولوجيا



في البداية سمعنا بالأمر كإشاعات لكن بات في إمكاننا التأكيد بالاستناد إلى عملية "مسح أولي" في أوساط المستثمرين وعدد من المصرفيين العرب من ذوي الاطلاع أن الأخبار غير سارة، وأن المستثمرين العرب الذين لحقوا كما يبدو متأخرين بعض الشيء بموجة الاستثمار في اسهم التكنولوجيا وشركات الإنترنت تكبدوا في الأسبوع الأسود الذي شهد سقوط هذه الأسهم خسائر دفترية ومحققة يقدرها البعض بنحو 4– 5 مليارات دولار بينما قدرها بعض المتشائمين بأكثر من ذلك. بعض المصرفيين عقد مقارنة بين الخسائر الكبيرة التي تكبدها العرب في خضم انهيار أسعار الذهب والفضة في أواخر السبعينات وبين الخسائر التي نجمت عن المضاربات المحمومة على اسهم شركات التكنولوجيا بعد نحو 20 عاماً على تلك الكارثة.

سواء كانت الخسائر 5 مليارات أو أكثر قليلا أو أقل قليلا فالراهن أن الحسابات البنكية لمئات المستثمرين العرب نقصت كثيرا أو أصبح بعضها مكشوفاً. كل ما يمكن قوله في هذا السياق هو: "حظاً أفضل في المرة المقبلة".

نزاع الشقيقين سعاده: لغز الصندوق 278



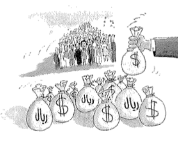
نزاع الشقيقين **سعاده** على ملكية وإدارة أكبر شركات الملاحة الفرنسية (الشركة الملاحية العامة) أو CGM دخل الشهر الماضي منعطفاً مثيراً عندما سرقت في وضح النهار بواسطة أشخاص ملثمين صندوق مليئة بوثائق تعود إلى خصخصة الشركة العام 1996. ففي وقت كان أفراد الشرطة المالية الفرنسية يبحثون في أرشيف الشركة عن الصندوق ذي الرقم 278 المتضمن وثائق الخصخصة فوجئوا بشخصين ملثمين يسبقانهما إلى المستودع وينتزعان الصندوق ويركنان إلى الفرار. ورغم أن وثائق الشركة الملاحية المتنازع عليها تحتوي على مئات الصناديق فإن اللصوص لم يأخذوا إلا الصندوق المذكور. وأثارت هذه العملية التي لا سابق لها في تاريخ الشرطة المالية الفرنسية ضجة كبيرة في وسائل الإعلام الفرنسية التي اشتمت في الوقت نفسه رائحة فضيحة ومحاولة سافرة من جهات قوية لتعطيل سير العدالة ومنع الكشف عن أسرار عملية الخصخصة المذكورة وربما أيضاً التغطية على حسابات الشركة في ظل الشقيق **جاك سعاده** والتحويلات المالية التي رافقتها ثم تبعت إنجازها.

من الذي سرق الصندوق؟ بالطبع لا أحد يمكنه الجزم. لكن يمكن على الأقل التكهن حول الجهة المستفيدة من سرقة الصندوق المليء بالأسرار. فالمعروف أن **جاك سعاده** (ممثلاً لشركة الملاحة والشحن CMA) تمكن في ظروف ما زالت غير واضحة من الفوز بخصخصة الشركة الملاحية العامة CGM (وكانت شركة حكومية برسم البيع) بمبلغ لم يتجاوز 18 مليون فرنك في وقت كانت خزانة الشركة تحتوي على معونات وأموال نقدية منحت من الدولة بقيمة تزيد على مليار فرنك فرنسي. هذه الصفقة التي عقدت في أيام حكومة **آلان جوبيه** أحيطت دوماً بعلامات استفهام خصوصا وأن الرجل المكلف من الحكومة باختيار الفائزين (**تريستان فيلجو**) كان في الوقت نفسه مستشارا بأجر لدى **جاك سعاده** (وستتم مكافأة فيلجو بعد ذلك بجعله شريكا بنسبة محددة في الشركة ونائباً لـ **جاك سعاده** في رئاستها. أما ابنة الوزير المولج بملف خصخصة الشركة **برنار بونس**، المحامية **فريديريك بونس** فقد كانت (صدفة أخرى!) تعمل محامية للوبي مصدّري الموز في جزر الأنتيل الذي كان **جاك سعاده** قد استماله لتأييد العرض المقدم من شركة CMA التي يملكها مع شقيقه **جوني**. بسبب هذه المفارقات وغيرها مما هو غير معروف كان رأي الصحافة الفرنسية أن الحزب الديغولي منح الشركة مع المليار فرنك التي في خزانتها "هدية" لـ **جاك سعاده** المعروف بصلاته الديغولية

الواسعة وبراعته في ترتيب الصفقات. لكن رغم أن الصحافة امتلأت بالتكهنات عن وجود فضيحة فإن الأمر بقي غير محسوم. لكن أن يقرر قاضي التحقيق الناظر في نزاع الشقيقين **جاك وجوني** حول الشركة إلقاء نظرة على الملفات الحساسة لخصخصة الشركة المتنازع عليها فإن الموضوع يصبح جديا لدرجة فرضت على جهة ما في مكان ما اتخاذ قرار عاجل بسرقة الصندوق.

رغم ذلك فإن **جوني سعاده** الذي يخوض نزاعه مع شقيقه **جاك** حتى النهاية لم يصب بإحباط رغم الخسارة الكبيرة في ضياع الملفات وهو قرر عبر محاميه في باريس إقامة دعوى سرقة ملفات ..على مجهول.

سليمان الراجحي: تنظيم انتقال الثروة؟؟



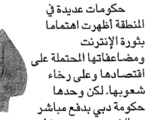
بعد أقل من عامين على محاولة التنظيم غير الموفقة التي قام بها **صالح عبد العزيز الراجحي** لتسهيل انتقال الثروة إلى أبنائه وبناته البالغ تعدادهم 46، قام أخوه وشريكه في بعض أهم أعماله، **سليمان عبد العزيز الراجحي**، بعملية تنظيم مماثلة عبر تأسيس شركة تضم أبنائه وبناته الثلاثين إضافة الى زوجاته الأربع، وتم تحديد رأس مال الشركة بمليوني ريال، وتوزعت الحصص بنسب متفاوتة بين الأبناء والزوجات والبنات.

ويعد تأسيس هذه الشركة عملية ناجحة نسبياً مقارنةً مع محاولة **صالح الراجحي** التي انتهت في المحاكم الشرعية بالرياض، وذلك على خلفية رغبته بالتبرع بقسم كبير من ثروته للأعمال الخيرية، وممانعة بعض من أبنائه لذلك، واختلاف الأبناء في ما بينهم على قيادة الشركة، علماً أن **صالح الراجحي** أصبح في وضع حرج. وقد نص بيان الشركة، وهي ذات مسؤولية محدودة، على أن أغراضها تتركز على تجارة الجملة والتجزئة في الشؤون الزراعية وتطوير العقارات والوكالات التجارية، فيما لم يتم ذكر الأعمال المصرفية بشكل واضح. وتعتبر شركة الراجحي المصرفية للاستثمار التي يملك غالبية حصصها الأخوان **صالح وسليمان الراجحي** من أكبر البنوك السعودية وأكثرها ربحية. وتتوزع ثروة **سليمان الراجحي**، كما أخوه **صالح**، على العقارات والأعمال المصرفية والصرافة والنشاطات الزراعية وبعض الاستثمارات الصناعية.

ويمكن القول أن عائلة **سليمان الراجحي** أقل تعرضاً للأزمات لناحية توزيع الثروة والاضطلاع بمسؤولية إدارة أملاك الوالد المؤسس، وربما أكثر تكتماً على المشاكل الداخلية، وهي تضم مجموعة من الأبناء الذين يديرون، بكفاءة، بعض أملاك العائلة، مثل **عبد الله السليمان الراجحي** الذي يدير شركة الراجحي المصرفية للاستثمار، وهو بالتالي مرشح لأن يصبح عضواً منتدباً للشركة مع انتقال والده، العضو المنتدب الحالي الى رئاسة مجلس الإدارة خلفاً لـ **صالح الراجحي**.

وتقدر ثروة **صالح الراجحي** بأكثر من 30 مليار ريال (8 مليارات دولار) حسب جهات مستقلة، فيما تقدّر ثروة **سليمان الراجحي** بنفس قيمة ثروة أخيه **صالح** تقريباً.

دبي في سباق الإنترنت



حكومات عديدة في المنطقة أظهرت اهتماما بثورة الإنترنت ومضاعفاتها المحتملة على اقتصادها وعلى رخاء شعوبها. لكن وحدها حكومة دبي بدفع مباشر من الشيخ **محمد بن راشد** أعطت للأمر طابعاً من الإلحاح يوشك أن يوقظ الكثير من المسؤولين في عواصم أخرى، بل أن دبي تتصرف في موضوع الإنترنت كما لو أنها على وشك دخول سباق حرج، وكما لو أن النتيجة الوحيدة التي ترضي الحاكم هي الفوز بالمواقع الأولى.

فبعد مبادرة الإنترنت سيتي التي تستهدف تحويل دبي إلى silicon valley الخليج واستقطاب شركات التكنولوجيا و"الاقتصاد الجديد" إلى الإمارة، خطا الشيخ **محمد بن راشد** خطوة أكثر حزماً في عملية ربط الإمارة بالثورة التكنولوجية عندما أعلن عن مبادرة تستهدف تحويل الإدارات الرسمية في الإمارة إلى "حكومة إلكترونية e-government خلال 18 شهرا من الآن. وبموجب هذا الإصلاح الأساسي سيصبح في إمكان الجمهور دفع فواتير الهاتف وخدمات المياه والكهرباء وتقديم طلبات رخص قيادة السيارات أو دفع مخالفات المرور وغير ذلك بواسطة الإنترنت، كما سيمكن للشركات ورجال الأعمال استصدار التأشيرات والرخص التجارية وتسجيل المؤسسات والتعامل مع الدوائر الحكومية المختصة من خلال الإنترنت.

ومن أبرز ما كشف عنه الشيخ **محمد بن راشد** أنه "سيتولى شخصياً الإشراف على تنفيذ المشروع الجديد. ومن أجل ضمان الحصول على تعاون شامل في هذا المجال لم يتردد الشيخ **محمد** في توجيه إنذار بفصل القيادات الحكومية التي ستفشل في القيام بما عليها لضمان نجاح هذه المبادرة. يبقى القول أن إنذارات الصرف نفسها قد تصبح إلكترونية وتسلم بالبريد الإلكتروني للأشخاص المعنيين، وهذا الاستنتاج وحده قد يضاعف استخدام الشبكة من جانب الموظفين في الـ 18 شهراً المقبلة.

.. ولبنان في دوامة الخليوي



لا أحد ينكر أن الهاتف المحمول أو "الخليوي" كان تجربة ناجحة إلى حد كبير في لبنان ما بعد الحرب، إذ تمكنت المبادرة اللبنانية الخاصة وعقلية الانفتاح على الاستثمار من الجانب الحكومي في سد ثغرة كبيرة على صعيد الاتصالات في لبنان. لكن شركتيّ الخليوي تجدان نفسيهما الآن ضحية لهذا النجاح الذي فاق كل

التوقعات. ففي أقل من ست سنوات قفز عدد المشتركين في الهاتف الخليوي إلى أكثر من 700,000 مشترك أو ما يوازي هاتف خليوي لكل خمسة مواطنين وهذه على الأرجح من أعلى النسب في العالم. فضلاً عن ذلك فإن معدل تحادث اللبنانيين على الهاتف المحمول يعتبر من بين أعلى المعدلات في العالم. وهذا النجاح الكبير تحول عند شركتي الخليوي إلى أرباح ضخمة جعلت هاتين الشركتين من أكثر الشركات ربحية وثراء في البلد وفتحت الأعين بالتالي على وضع يعتقد كثيرون اليوم أنه اصبح مجحفاً بخزينة الدولة والمواطنين على حد سواء.

وأصبحت الأرباح الكبيرة التي تحصدها الشركتان مصدرا لتململ متزايد في أوساط دولة فقيرة نسبياً وفي جهاد دائم كل يوم مع العجز وخدمة الدين المتراكم ومواجهة المطالب الاجتماعية. وقد سعت الدولة في المدة السابقة إلى التفاوض مجدداً مع الشركتين بهدف معالجة ما يقال عن مخالفات ارتكبتها عقود الـ BOT الموقعة مع الدولة وكذلك ما تعتبره الدولة الغبن اللاحق بها من جرّاء القسمة غير العادلة للمداخيل الضخمة من قطاع الهاتف الخليوي. ورغم أن أرباح الخليوي تساهم مساهمة كبيرة في موارد الخزينة، ورغم أن الحكومة قد تتمكن من تحسين حصتها من الدخل العام المحقق، فإن العجز الكبير في المالية العامة بات يعزز الاتجاه الحكومي لاسترداد العقد المعطى للشركتين وخصخصة الخليوي من خلال بيعه على شكل امتيازات تشغيل ثم إدخال شركة ثالثة وبيعها امتيازاً مماثلاً أيضاً. والفائدة التي ترجوها الدولة من هذا الإجراء هو تحقيق مداخيل فورية قد تقارب الثلاثة مليارات دولار. (على أساس أن ثمن امتياز تشغيل شركة الخليوي لا يمكن أن يقل عن 900 مليون دولار لكل امتياز) كما أنه سيبقى في إمكان الدولة بعد ذلك تحقيق مداخيل من الضرائب التي تجنى على الأرباح ومن استخدام الخليوي للشبكة العادية.

إحدى المشكلات التي أثارت التوتر بين الحكومة والشركتين مؤخرا رد البعض أسبابها الحقيقية إلى كون الشريك الأجنبي في كل من الشريكتين (فرانس تليكوم في سليس والشركة الفنلندية في ليبانسل) يمتلك من الموارد ما يمكنه من دفع حصته من ثمن الامتياز لكن الشركاء المحليين لا يملكون على الأرجح أو ليسوا في وارد دفع مئات الملايين من الدولارات من أجل تغطية ما يوازي حصتهم من الامتياز.

باختصار الدولة مستعجلة على الحصول على المليارات التي قد يجلبها بيع الخليوي لأنها في أمس الحاجة إلى المال لخفض الدين العام وإراحة الميزانية من العبء الهائل للفوائد، أما المساهمون في الشركتين فيجدون أنفسهم في موقع المجبر على أمور لم تكن في حسابهم. ورغم أن مدة العقد بين الشركتين والدولة بقي منها 18 شهرا، فإن الدولة اللبنانية وجهت إنذاراً للشركتين بالاستجابة لمقترحات الدولة في مدة 60 يوماً وإلا فلكل حادث حديث.

جديد الفضائح وفتح الملفات في مصر

بعد أقل من ثلاثة أشهر على إثارة قضية محافظ الجيزة السابق شهدت الساحة السياسية في مصر إثارة ثلاث قضايا أخرى ترتبط بصورة أو بأخرى بعهد حكومة **الجنزوري** السابقة.

في القضية الأولى أحالت وزارة التجارة والتموين إلى النيابة العامة عقداً كان تمّ توقيعه بين الوزارة وشركة "إيدج" التي يمتلكها رجل الأعمال **عمرو النشرتي** لتطوير المجمعات الاستهلاكية التابعة للحكومة إستندت وزارة التجارة في قرارها إلى وجود شبه فساد في العقد وأن شركة "إيدج" أساءت استغلال بنود العقد وإمكانات المجمعات الاستهلاكية لصالحها خصوصاً بعد أن باع **عمرو النشرتي** 80 في المئة من أسهم "إيدج" لشركة سينسبري البريطانية المتخصصة في تجارة التجزئة والتي افتتحت فرعاً ضخماً لها في القاهرة مؤخراً باستثمارات تجاوزت الـ 600 مليون جنيه.

القضية الثانية تتعلق بما اعتبره المراقبون السياسيون بمثابة "فضيحة" شركة حديد أسوان التي تأسست برأس مال مدفوع مليار جنيه ومرخّص به 5 مليارات بهدف استغلال خام الحديد في منطقة أسوان وبمشاركة حكومية مع عدد من رجال الأعمال المصريين المقيمين في الخارج. من بين رجال الأعمال هؤلاء **محمد بهجت** الذي كان يقيم في ألمانيا، و**محمد شيمي**، الذي كان يقيم في الدانمرك. حيث اتضح أن مؤسسي الشركة ليسوا إلا محتالين دوليين وتلاحقهم السلطات القضائية في الخارج وصدر بحق أحدهم (بهجت) أحكام بالسجن نتيجة تورطه في قضايا نصب وتزوير.



وإثر تفجر الفضيحة سارع بعض خصوم حكومة الجنزوري لإلصاق التهمة بوزير الصناعة السابق المهندس **سليمان رضا** بدعوى أنه ساعد المتهمين (**بهجت وشيمي** المسجونين حالياً على ذمة التحقيقات بعد مصادرة كافة ممتلكاتهم والحجز على أرصدة الشركة في البنوك) في "توريط" الحكومة في هذا المشروع الوهمي إلى جانب مساعدة المتهمين في الحصول على قروض من بنوك حكومية لاستيراد معدات اتضح في ما بعد أنهم – أي المتهمين – حصلوا على عمولة في صفقة شرائها وتحولت العمولة إلى مساهمة في رأس مال المشروع وذلك حسب أوراق التحقيقات ما أدى إلى إهدار نحو 300 مليون جنيه من المال العام.

القضية الثالثة تتعلق بفضيحة مجموعة شركات الشروق التي تأسست في عهد الحكومة السابقة ويمتلكها ثلاثة أشخاص ليس لهم تاريخ معروف في مجال الأعمال، بهدف شراء أصول شركات الشريف –وهي إحدى شركات توظيف الأموال المتحفظ عليها منذ العام 1992 – مقابل ردّ ودائع المواطنين التي تجاوزت مليار جنيه.

بدأت القضية عندما اكتشفت الحكومة قيام أصحاب شركة "الشروق" الوليدة ببيع أصول شركات الشريف وتغيير هوية الملكية بها والحصول على قروض من بنوك حكومية (منها الأهلي والمهندس وقناة السويس وتنمية الصادرات) تجاوزت 480 مليون جنيه من دون الوفاء بالتعهد السابق وهو سداد حقوق المودعين، الأمر الذي دعا النائب العام المستشار **ماهر عبد الواحد** إلى إصدار قرار بالتحفظ على أموال وممتلكات أصحاب الشركة وتشكيل لجنة لفحص حساباتهم وحسابات الشركة في البنوك وتزامن مع هذه الأحداث أيضاً استدعاء عدد من قيادات البنوك التي منحت قروضاً لأصحاب شركات الشروق والذين ألمحوا في التحقيقات إلى تدخل مسؤول كبير سابق إلى جانب أصحاب الشركات ومساعدتهم في الحصول على القروض.■





مراقبة الشبكة بأكملها انطلاقاً من غرفة الفندق

تشغيل الجهاز الخادم في فرع سياتل

الاستجابة لنظام الإنذار الأوتوماتيكي الصادر عن الجهاز الخادم في سنغافورة

إمكانية إدارة أكثر الأجهزة الخادمة قابلية للادارة في العالم.

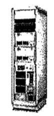
مجموعة أجهزة كومباك "برولاينت" PROLIANT الخادمة.

هل في شركتك عددٌ كبير من الأجهزة الخادمة المنتشرة حول العالم؟ هل أنتَ بحاجة إلى إدارة مجموعة واسعة من الأجهزة الخادمة في مركز للبيانات أو أحد مراكز تطوير التطبيقات؟ فلا شك أنك بحاجة إلى أساليب تتيح لكَ أقصى درجات التحكم، مثل ما توفره لك أجهزة كومباك "برولاينت" الخادمة التي تفوق معدلات أدائها كلّ ما تقدّمه لك الأجهزة الخادمة الأخرى ضمن هذه الفئة. فمع أداة الإدارة من كومباك Compaq Insight Manager التي جعلت من أجهزة "برولاينت" الأجهزة الرائدة في هذا المجال، وبفضل الإصدار الاختياري الجديد للتحكم بالأجهزة عن بُعد Remote Insight Light-Out Edition، يمكنك الآن التحكم بكافة أجهزتك الخادمة من طراز "برولاينت" أينما كنت، والتمتّع بوجود ظاهري على شبكتك. باختصار، توفّر لك هذه الأجهزة تفاعلاً ظاهرياً من دون توقف. ويتوفر لك الآن عرض ترويجي خاص يضع هذه الأساليب الإدارية الضرورية في متناول يديك. لمزيد من المعلومات، يمكنك مراجعة العنوان التالي: www.mideast.compaq.com

كومباك على مَدار الساعة وطوال أيام الأسبوع

إعداد تكوين مجموعة أجهزة "برولاينت" الخادمة في باريس

اعتماد برامج ترقية عبر شبكة الإنترنت



COMPAQ NonStop™

CASPIAN


الأمير عبدالله: الاصلاح مستمر

من قانون الإستثمار إلى إصلاح الضريبة ونظام الكفالة ورفع الحظر عن تملّك العقارات

السعودية: مملكة الاستثمار

فتح السوق للإستثمار خلط أوراق .. وأدوار في المنطقة

كتب رشيد حسن

قوانين الاستثمار السعودية الجديدة التي تسمح بتملّك الأجانب بنسبة مئة في المئة والحصول على الميزات نفسها التي تتمتع بها المؤسسة الوطنية، وإصلاح نظام الكفالة وتسهيلات الإقامة والزيارة والخفض الكبير في الضريبة على الأرباح (من 45 في المئة إلى 30 في المئة)، وفتح باب التملّك العقاري للأجانب وإنشاء الهيئة العامة للإستثمار والهيئة الوطنية العليا للسياحة وغيرها ليست إصلاحات عادية بقدر ما تمثّل تحولاً حاسماً في اختيار المملكة لنوع المجتمع الذي تريده ولنوع علاقاتها بالعالم وقبولها في سياق ذلك بالمجازفة المحسوبة التي ينطوي عليها تغيير بهذا الحجم والابعاد على حد سواء، كأنما السعودية التي انصرفت، على مدى العقود الثلاثة الماضية، لاستكمال بناء الصروح الداخلية للاقتصاد قررت التحول الآن إلى تثبيت هذا الاقتصاد في إطاره الخارجي وتعميق صلاته وروابطه بالعالم، والإصلاحات في مجملها تبدو مشروعاً مصمماً لشراكة جديدة بين المملكة وبين أقطار العالم المتقدمة ونخبة شركاته في المجالات المختلفة. ويمكن القول في السياق نفسه أن "الطابع الجذري" في إصلاح مناخ الاستثمار السعودي يدل من جهة

صورة الاقتصاد السعودي الجديد

قانون ضريبة الشركات الجديد

1 – إلغاء فترات الإعفاء من الضريبة جرياً على ما هو معمول به في الدول المتقدمة. في المقابل تم خفض الضريبة على أرباح الشركات من 45 في المئة إلى 30 في المئة وإلى 25 في المئة على الأرباح التي لا تتجاوز الـ100,000 ريال (نحو 27 ألف دولار).

2 – لم يتضمن قانون الضريبة أي إشارة إلى وجود ضريبة على توزيع الأرباح لكن المصادر السعودية تعتبر ذلك من التفاصيل التي سيتم توضيحها لاحقاً.

3 – تضمن القانون ميزة مهمة جداً هي حق الشركات في ترحيل خسائرها من سنة لسنة من دون تحديد حتى إطفاء تلك الخسائر. بينما كان للشركات حق ترحيل أرباحها لسنة واحدة فقط في القانون السابق. السعودية تعتبر من الدول القليلة في العالم التي تبنت هذا القدر من المرونة بالنسبة لترحيل الخسائر.

4 – بالمقابل سيتم حسب كلام لوزير المالية إبراهيم العساف تشديد المراجعة وعمليات التدقيق على الشركات بما يحول دون إساءة استخدام التسهيلات الجديدة للتهرب من دفع الضرائب.

أهم بنود قانون الاستثمار الجديد

5 – يحق للمستثمر الأجنبي تملك حتى 100 في المئة من مؤسسته في السعودية.

6 – المنشأة المملوكة من الاستثمار الأجنبي تتمتع بجميع الحقوق التي تتمتع بها المؤسسة السعودية بما في ذلك حق الحصول على قروض سهلة من صناديق وبنوك التنمية وبالشروط نفسها. ويعتبر هذا الإصلاح في غاية الأهمية لأنه يحرر المستثمر غير السعودي من الحاجة للبحث عن شريك سعودي بهدف الإفادة من تلك الميزات.

7 – يحق للمستثمر من دون أي قيد تحويل الأرباح التي يحصل عليها من استثماره إلى الخارج وكذلك تحويل رصيد تصفية استثماره أو أي

أخرى على أن بعضاً من هذه الإصلاحات قد يكون تأخر بعض الشيء وأصبح من الضروري بالتالي استلحاق الوقت الفائت بإصدارها مجتمعة وفي فترة قصيرة نسبياً. فالواضح هو أن وتيرة التغيير وشموله لهذا العدد الواسع من المواضيع المؤجلة لا سابق له في مسيرة الإصلاح والتطور في المملكة، التي تبنّتها القيادة السعودية، ويلعب ولي العهد الأمير **عبد الله بن عبد العزيز** الدور الأساسي في دفعها إلى الأمام، وهو ما يدل على أن مراجعة عميقة وشاملة حصلت وأن الجهات المعنية اتفقت بنتيجتها على طبيعة العلاج اللازم وعلى أن الوقت عامل مهم.

نتائج بعيدة المدى

وقد يكون من السابق لأوانه استخلاص النتائج التي ستترتب على هذا التحول الستراتيجي في أكبر الاقتصادات العربية، لكن من المؤكد أن هذه النتائج ستتجاوز السعودية إلى محيطها الخليجي بل والإقليمي، لأن السعودية ليست دولة عادية ولا يمكن بالتالي لتحوّل بهذا الحجم والدويّ أن يبقى محصوراً في حدودها، لأن للمملكة ثقلاً معنوياً واحتراماً في محيطها وهي غير معروفة بالتسرع في رسم السياسات ما يسبغ على ما تتخذه أو تتبناه من توجهات قوة المثال ويجعل لهذه التوجهات مغزى مباشراً بالنسبة للآخرين. وحتى وقت قريب كانت البوابة السعودية، من منظار المستثمر الأجنبي، نصف مفتوحة أو غير مفتوحة بالكامل بسبب مجموعة من المحددات التي نجمت ربما عن الطابع الانتقالي للاقتصاد، لكن مع الإجراءات الانفتاحية الجديدة فإن الاقتصاد السعودي سيصبح لهذا السبب أكثر الاقتصادات انفتاحاً في الخليج. خذ مثلا أن صاحب المنشأة الأجنبية لن يكون في حاجة لكفيل سعودي، بل يمكنه كفالة عماله ومستخدميه باسم المنشأة التي يحق له امتلاكها بنسبة 100 في المئة (وهذا وضع لا مثيل له في أي دولة خليجية). والأمر نفسه ينطبق على حق المنشآت الأجنبية في الحصول على القروض من الصناديق المتخصصة وحقها في تملك العقارات وفي تحويل كامل الأرباح أو رصيد تصفية الاستثمار. وعموماً تمتع الاستثمار الأجنبي بكافة الميزات التي تتمتع بها المؤسسة السعودية وكلها ميزات تتجاوز كل ما هو معمول به في الخليج وفي معظم الدول العربية، وإذا كانت دولة مثل المملكة تمتلك ربع احتياط النفط في العالم وتقوم على

نتائج التحوّل تتجاوز السعودية الى الخليج

مبالغ ضرورية لتسديد التزامات في الخارج.

8 – يحق للمستثمر الأجنبي تملك العقارات في السعودية ضمن ضوابط سيتم توضيحها في نظام خاص.

9 – نص القانون على أن الخلافات التي قد تنجم عن الاستثمارات الأجنبية في المملكة تتم تسويتها ودياً في إطار الهيئة العامة للاستثمار، وإذا تعذّر ذلك فحسب الأنظمة المرعية. وبذلك يكون القانون الجديد كسابقة قد تجنب إدخال أنظمة التحكيم الخارجي.

10 – لا يجوز التأميم أو المصادرة إلا بحكم قضائي وبسبب المصلحة العامة ومقابل دفع تعويض عادل. (وهذا النص كان قائماً من قبل).

إصلاح نظام الكفالة

سيكون في إمكان صاحب المنشأة المؤسسة حسب قانون الاستثمار الأجنبي أن يتولى من خلال المنشأة كفالة عماله وموظفيه، ما يعني وقف العمل بنظام الكفيل السعودي. وهذا الإصلاح يعتبر رئيسياً بل هو يجعل السعودية في وضع افضل من كافة الدول الخليجية التي ما زالت تحتفظ بنظام الكفيل المحلي لرجل الأعمال أو المستثمر الأجنبي.

نظام جديد لسمات الزيارة

سمحت السعودية لأول مرة لقنصلياتها في الخارج بمنح سمات العمرة وسمات الزيارة السياحية، ويمهد وضع نظام لسمات العمرة لقفزة كبيرة في السياحة الدينية إلى المملكة خصوصا وأن العمرة التي تستهدف زيارة الشعائر المقدسة في مكة والمدينة يمكن القيام به في أي وقت من العام. أما فتح الباب لإصدار سمات الزيارة أو السمات السياحية فسيسهل إلى حد كبير تنظيم الأحداث الاقتصادية والتجارية في المملكة، كما سيساعد على تطوير القطاع السياحي. وفي السابق لم يكن ممكناً دخول السعودية لغير المقيمين إلا بناء على طلب سمة مع كفالة صادر عن مؤسسة عاملة في السعودية.

نظام تملّك العقارات من الأجانب

يتوقع صدور هذا النظام في وقت قريب، ومن المرجح أن يفتح النظام الباب أمام تملك الأجانب للشقق أو البيوت في المملكة، وأن يسمح للشركات المنشأة بموجب قانون الاستثمار الأجنبي بشراء العقارات والأراضي اللازمة لتنفيذ عملياتها.

اقتصاد غني وسوق كبيرة تجد مصلحتها في اجتذاب الاستثمارات الأجنبية بل وتوفير كل هذه التسهيلات لها، فكيف سيمكن لدول أقل غنى بل لدول عربية فقيرة أن تبرر الإصرار على الانغلاق وهي التي تحتاج إلى رؤوس الأموال وإلى الخبرات وإلى التفاعل مع العالم حاجتها إلى الهواء والغذاء؟

وإذا أضفنا إلى الميزات التي ستتوفر للسعودية من جرّاء ستراتيجية الانفتاح، الحجم الكبير نسبياً للاقتصاد السعودي وروابطه التجارية مع المنطقة والعالم فإن المرء لن يحتاج إلى كبير حصافة لكي يستخلص أن فتح الاقتصاد السعودي على هذا النحو سيؤدي إلى إعادة خلط الأوراق والأدوار في المنطقة وسيواجه أقطار الخليج ودول المنطقة مجتمعة بمعطيات جديدة ستفرض على الجميع البحث عن سبل للتكيّف وتبديل السياسات القائمة لأن التطور السعودي يكون قد تجاوزها.

المفاوضات مع شركات النفط

من الملفت أن الإعلانات المتوالية عن الإصلاحات في نظام الاستثمار الأجنبي السعودي جاءت قبل أيام معدودة من بدء جولة المفاوضات المعقدة والمهمة مع قادة عشرة من كبريات شركات النفط الدولية، والتي تتناول خطة السعودية لتطوير قطاع الغاز والطاقة وربما المشتقات النفطية واستقطاب نحو 100 مليار دولار من الاستثمارات الخارجية إلى هذا القطاع في غضون العقد المقبل. وقد دفع هذا التوقيت بعض المصادر الغربية للظن بوجود صلة وثيقة بين الإعلان عن قانون الاستثمار الجديد وبين حرص السعودية على توفير الحوافز الكافية لاجتذاب تلك الشركات وإنجاح المفاوضات معها في المدى القريب، لكن القوانين الجديدة ليست مفصّلة على قياس قطاع النفط ولا ينحصر تطبيقها عليه، بل هي قوانين عامة تنطبق على كافة المجالات الاقتصادية باستثناء ما يمكن أن يستثنى منها لأغراض أمنية أو ستراتيجية (كقطاع إنتاج وتوزيع النفط الخام مثلاً). ومن المتوقع أن يصدر المجلس الاقتصادي الأعلى بناءً على اقتراح الهيئة العامة للإستثمار لائحة بالمجالات المستثناة من قانون الاستثمار الجديد وأحكامه.

أن يكون قطاع النفط والغاز هو المحور الأهم لستراتيجية الاستثمار السعودية لا يدفع إلى العجب لأن السعودية هي هبة

الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي

كل ما في شخصية الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي والخبرات التي تكونت له منذ توليه المناصب العامة يجعل منه الرجل المثالي فعلاً لتولي مهمة محافظ الهيئة العامة للاستثمار التي أنيطت بها مهمة بالغة الدقة والحساسية وهي بناء جسور الثقة بين المملكة وبين المستثمرين ووضع أسس الشراكة المأمول قيامها وتوطدها بين الفريقين.

فالرجل يحظى في آن واحد بثقة القيادة السعودية وله رصيد كبير من الاحترام في الداخل، لكنه يحظى برصيد مماثل من الاحترام والثقة في الغرب والشرق وهو معروف للكثير من السياسيين ورجال الأعمال والإعلاميين من خلال حضوره المميز منذ عشرين سنة تقريباً في العديد من المؤتمرات والندوات محاوراً هادئاً وذا قدرة كبيرة على الإقناع واجتذاب السامعين.

أحد أهم أسباب الشهرة التي اكتسبها الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي في الخارج تعود إلى بساطة حقيقية وقدرة على بناء الصداقات والمحافظة عليها، لكنها تعود أيضا إلى تعليمه وسنواته الأولى في بريطانيا حيث تعلم الكثير عن الثقافة الغربية ما لها وما عليها واكتسب من خلال احتكاكه الإنساني الكثيف بكافة أنواع الناس من رسميين وعاديين خبرة مباشرة بسيكولوجية الغربيين وطرق تفكيرهم، كما خبر أيضاً الأفكار المسبقة والمغالطات الكثيرة التي يحملونها عن المملكة السعودية والإسلام والشرق عموماً. وأكبر إنجازات الأمير الهادئ هي ولا شك شبكة الصداقات التي بناها مع الإعلاميين الأجانب، خصوصا عندما كان يجيب على أسئلتهم وانتقاداتهم للمملكة أو للخليج من دون إنكار الأخطاء أو نقاط الضعف والحاجة إلى التطور. فهو مدافع نزيه عن بلاده تمكّن من خلال موضوعيته وأسلوبه العقلاني من اكتساب احترام الغربيين، وهذه الصورة المحببة وهذه الروابط ستمثل أهم رأسمال لمحافظ الهيئة العامة للاستثمار في خطته لشرح قضية الاستثمار في المملكة وكسب التأييد للإصلاحات الأخيرة من الحكومات والشركات الغربية على حد سواء. كما أنها تجعل الشركات الغربية الراغبة في الاستثمار مطمئنة إلى وجود شخص يحسن الاستماع ويمكن الاعتماد على نزاهته الفكرية وخبراته العملية الواسعة ليس فقط لتذليل الصعوبات في مرحلة التفاوض على الاستثمار بل على دعمه وتفهمه لوجهة نظر المستثمرين في المراحل التالية للاستثمار.

أضف إلى كل ما سبق الخبرة الطويلة والمتنوعة التي اكتسبها الأمير عبد الله بن فيصل عندما رافق تجربة الهيئة الملكية للجبيل وينبع منذ بداياتها وحتى اختياره أميناً عاماً ثم رئيساً للهيئة. فمن خلال هذه التجربة التي استغرقت نحو 20 عاماً أو أكثر اكتسب خبرة كبيرة في عمل الصناعة والمشاريع المشتركة مع الشركات الأجنبية وما يكتنف هذا النوع من الشراكات من قضايا وشؤون. والأمير مفاوض بارع ومشارك من الطراز الأول في المؤتمرات وإدارة الحوارات البناءة، وهو في الوقت نفسه يعرف كيف يوجه الملاحظات والانتقادات بأسلوب مازح يخلو من أي تجريح أو مس بشعور المحدث، سلاحه عندما تضيق سبل الحجة العاقلة الهرب إلى النكتة التي يختزن منها ما يكفي دوماً لحسم الموقف بضحكات يغرق فيها الجميع.

النفط الذي ما زال يساهم بالنسبة الأكبر من الناتج المحلي ومن مداخيل الدولة، والسعودية هي أكبر دولة مصدّرة للنفط في العالم وتحتوي على ما يقارب ربع احتياطات هذا العالم من النفط. كما أن النفط هو سلعة تصديرية وبالتالي لا يتأثر بحجم السوق المحلية بل بحجم السوق الدولية الواسعة والمضمونة، وهذا ما يجعل الشركات العالمية مهتمة به.

دروس التجارب السابقة

لا بد من القول أن قانون الاستثمار الجديد ليس بداية السعودية مع الاستثمار الأجنبي. فالمعروف أن المملكة تطبّق قانوناً للإستثمار الأجنبي كما أنها سعت لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية من خلال برامج التوازن الاقتصادي (الأوفست) التي وقّعتها مع شركتيّ بوينغ الأميركية وشركة "بريتش إيروسبيس". لكن على الرغم من هذه الجهود فإن تدفق الاستثمارات الأجنبية على المملكة بقي محدوداً إذا قورن بالحصة التي حصلت عليها مجموعة من الدول النامية خصوصاً في جنوب آسيا وأميركا الجنوبية، إذ تقدّر صحيفة فايننشال تايمز البريطانية مجموع الاستثمارات الأجنبية الخاصة التي دخلت المملكة بين العامين

المملكة عجّلت بإصدار الإصلاحات رغبة في تسهيل المفاوضات مع شركات النفط لكن المستثمرين الأجانب في انتظار تفصيل الإصلاحات واختبارها على أرض الواقع

الانضمام لمنظمة التجارة العالمية أحد عوامل المرحلة الانتقالية

1984 و 1997 بنحو 4 مليارات دولار، علماً أن النسبة الكبرى من هذه التدفقات ذهبت إلى مشاريع مشتركة مع الحكومة بينما ذهب جزء بسيط منها فقط (20 في المئة) لمشاريع مشتركة مع القطاع الخاص، أي إلى مشاريع في القطاع غير النفطي. في المقابل فإن بلداً مثل ماليزيا استطاع خلال الفترة نفسها اجتذاب نحو 50 مليار دولار من الاستثمارات الأجنبية الخاصة وكذلك الأمر لبلد صغير مثل سنغافورة.

نهاية مرحلة "الاحتضان"

لكن السعودية بقيت وحتى حرب الخليج الأخيرة بلداً مصدراً للفوائض المالية، الأمر الذي لم يجعل لموضوع اجتذاب الاستثمارات الأجنبية طابع الأهمية الذي قد يكتسيه اليوم، كما أن المملكة، وباستثناء الشراكة التي أقامتها مع بعض الشركات المتعددة الجنسية في حقل متخصص مثل الصناعات البتروكيميائية، كانت قد أعطت الأولوية لبناء الاقتصاد المحلي وإعطاء هذا الاقتصاد وقتاً للتعلم، ولتكوين الكوادر الوطنية وثقافة وخبرة الأعمال قبل المغامرة بفتح الباب أمام الشركات الأجنبية لتعمل جنباً إلى جنب مع شركات محلية بتأهيل أولي وغير كاف. خلال تلك الفترة بقي الإنفاق الحكومي المحرّك الرئيسي للمشاريع والتوسّع المستمر في قطاعات الاقتصاد الأهلي، واستمرت مرحلة الحضن أو "الاحتضان" بأشكال مختلفة حتى السنوات الأخيرة وخصوصاً العام 1994 عندما أصدرت المملكة أول ميزانية تقشف في ظل وزير المالية والاقتصاد الوطني السابق **محمد أبا الخيل**. وهذا العام يمكن اعتباره بداية مرحلة وقف الرعاية الحكومية والسماح لآلية السوق أن تأخذ مداها في تنقية الاقتصاد من المشاريع غير القابلة للاستمرار في مناخ تنافسي. وقد شهدت السنوات الأخيرة من التسعينات بالفعل عملية إعادة هيكلة للقطاع الخاص واختفاء العديد من المشاريع وتحجيم عدد من المجموعات التي استطابت التوسّع في كل المجالات في فترات معينة، كما شهدت الفترة نفسها زيادة رساميل البنوك وتطوير السوق المالية.

عموماً، كان تناقص الموارد الحكومية يعني أكثر فأكثر أن الإبقاء على زخم الاقتصاد السعودي، وإيجاد فرص العمل للأجيال السعودية الجديدة أصبح يحتاج إلى معدلات نمو ثابتة في الاقتصاد، لكن هذه المعدلات لم يعد ممكناً تحقيقها بالإنفاق من موارد حكومية متناقصة، بل يحتاج إلى مصادر تمويل جديدة من القطاعين الأهلي والأجنبي على حد سواء.

عامل الجدوى

هنا بالتحديد ظهر التفاوت بين أهداف الدولة في إدامة النمو وبين الأطر التي ولدت في مرحلة احتضان الاقتصاد الأهلي، واحتفظت داخل أحكامها والحدود التي كانت تفرضها بسياسة "الانفتاح الانتقائي" أو المحدود على رأس المال الأجنبي. وقد تأثرت تلك الأحكام ربما بالاعتقاد الذي ساد في مرحلة ما من أن الشركات العالمية هي التي تحتاج السعودية وليس العكس، وأن السعودية يمكنها استخدام موقعها التفاوضي القوي هذا للحد من أي "تنازلات" يمكن أن تقدمها للشريك الأجنبي.

لكن في خلال التسعينات بشكل خاص حصل تبدل هائل في المفاهيم على النطاق العالمي ظهر معه أن الاستثمارات المباشرة في الاقتصاد أصبحت هي الشريان الحقيقي لإدامة التنمية (لا تنمية من دون استثمارات) وأنها مكسب للبلد بغض النظر عن ملكية الاستثمار، لأن الاستثمار (خصوصاً بشكله المباشر) يستوطن البلد فيصبح استثماراً "مواطناً" بكل معنى الكلمة له ما له وعليه ما عليه، وهو فضلاً عن كل ذلك يتجاوز بفوائده مغزى إدخال رؤوس الأموال إلى خلق التنمية وتوفير الخبرات التكنولوجية والإدارية وفرص عمل فهو تلقيح ثقافي بكل معنى الكلمة يساهم بالتراث المعرفي Know

المفاوضات مع الشركات النفطية

□ **جولة المفاوضات الحالية مع شركات النفط بدأت بدعوة وجهها الأمير عبد الله بن عبد العزيز في تشرين الثاني/نوفمبر 1998 إلى 18 من شركات النفط الدولية لتقديم عروضها للاستثمار في قطاع الغاز وتطوير حقول النفط وتوليد الطاقة في السعودية.**

□ **تبع ذلك زيارات استكشافية من الشركات خلال 1999 تركّز فيها اهتمام الشركات على الإطار القانوني للاستثمار خطوط الإصلاح الذي تعده المملكة للقانون.**

□ **في مطلع العام الحالي وبالاستناد إلى الجولات الأولية اختصرت السعودية لائحة الشركات إلى عشرة هي: موبيل إكسون، شيفرون، تكساكو، كونوكو، فيليبس، ماراثون (أميركية) BP أموكو، رويال داتش شل، توتال فينا إلف، إيني (أوروبية).**

□ **خلافاً للمعتاد أيضاً فقد حظيت أنباء المقابلات الرسمية بين قادة الشركات وبين اللجنة الوزارية للنفط برئاسة الأمير سعود الفيصل بإعلام واسع ونشرت خلاصات مفيدة عن مجرى المباحثات مع كل من الشركات.**


الأداء العالي هو أفضل وسيلة للتوفير.
باستطاعتك الآن زيادة درجة ذكاء شبكة الإتصال لديك وذلك باستعمال بطاقات واجهة الشبكة Fast EtherLink XL 10/100 من 3Com.
إن مواصفات الذكاء التي تتميز بها تجعلها جزءاً فعالاً من شبكة الاتصال وجزءاً هاماً من مؤسستك.
إن برنامج التداول الديناميكي DynamicAccess® يسمح لك بزيادة إنتاجية وتحكم الشبكة وإدارتها بشكل أمثل. ويعطي نظام أولوية حركة المعلومات الأولوية لقسم الإدارة المالية لإنهاء الحسابات في الوقت المطلوب، كما وأن نظام RMON الموزع يسمح لك بالتعرف وبدقة على مواقع الإزدحام ومستويات أداء البرنامج قبل أن يلاحظ أي من المستخدمين بوجود مشكلة ما. كما أن تكنولوجيا Parallel Tasking® من 3Com توفر أسرع أداء إجمالي للحصول على البيانات في هذا المجال. وأكثر من ذلك، فإن ميزات إدارة الكمبيوتر تعطيك القدرة على تشغيل الاجهزة من خلال نظام التحكم عن بعد للقيام بعمليات التحديث، والجرد، والتجهيز، وإصلاح الأعطال بعد ساعات العمل، وإن صعب تمهيد أحد الأجهزة المعطلة. إن كل هذه الميزات تزيد من الإنتاجية وتقلل من التكلفة. (وهو أفضل ما يصبو إليه قسم الإدارة المالية).
من أجل إيجاد حلول أفضل وأذكى لمشاكل شبكة الاتصال الخاصة بك، تفضل بزيارة موقعنا على الإنترنت: www.3com.com/meaf، أو الإتصال بـ 3Com الشرق الأوسط على الرقم: ٩٧١-٤-٣٣١٩٥٣٣
حقوق التأليف والنشر ١٩٩٨ محفوظة لشركة 3Com Corporation وفروعها إن 3Com، وشعار 3Com، و DynamicAccess، و EtherLink، و Parallel Tasking، هي علامات تجارية مسجلة، و More connected هي العلامة التجارية لشركة 3Com Corporation
Another Networks solution from 3Com®

How والخبرة والديناميكية الشاملة للبلد، كما إنه ينعكس إيجابيا على كافة القطاعات وعلى الاقتصاد بشكل عام. وأدت رياح العولمة أيضاً إلى تأكيد الترابط والاعتماد المتبادل بين أجزاء السوق الدولية وإلى تراجع المدرسة "السيادية" أو "الاستقلالية" التي ولدت في خضم الانقسام بين المعسكرين خلال الستينات والسبعينات بشكل خاص.

وأظهرت الخبرة السعودية نفسها أن المستثمر الأجنبي لم يقبل على المملكة بالحماس المأمول رغم الفرضيات المرتبطة بأهمية السوق السعودية، لأن المستثمر وإن كان يهمه حجم السوق بالتأكيد فإنه ينظر في النهاية إلى جدوى الاستثمار وإلى عوامل عديدة أخرى يتم تقييمها ليس من خلال قراءة النصوص بل من خلال الممارسة الفعلية على الأرض، وفي غياب تلك الشروط الملائمة فإن هذا المستثمر سيتوجه ببساطة إلى بلد آخر. وقد شكا المستثمرون الأجانب مثلا من تقييدهم بنسبة الـ 49 في المئة من ملكية المشاريع ومن حظر تملكهم للعقارات، كما شكوا من الضريبة المرتفعة على الأرباح (45 في المئة) بعد انقضاء فترة الإعفاء التي حددت عادة بخمس سنوات. وساعدت العولمة والتحرير المتزايد للتجارة الدولية على زيادة الخيارات أمام المستثمر الذي أصبح ينظر إلى خريطة العالم بحثاً عن أفضل الحوافز وأفضل الأسواق لاستثماره. حتى المستثمر السعودي نفسه تأثر بغياب المشاريع والاستثمارات الأجنبية التي تعطي الثقة بالاقتصاد وتوفر فرص التحالف والمشاركة وتكوين الخبرات، بدليل التسرب الكبير لمدخرات القطاع الخاص السعودي إلى الخارج والذي يقدّر سنوياً بنحو 16 مليار دولار، وإن دل ذلك على شيء فعلى أن وجود الأموال أو السيولة لا يكفي في حد ذاته لتحريك الاقتصاد وتوليد فرص العمل ما لم يكن المناخ الاستثماري القانوني والبشري متوفراً أيضاً.

الأبعاد المرتقبة للإصلاحات

رغم أهمية الخطوات المتخذة فإن المستثمرين الأجانب سيأخذون بعض الوقت لدرسها ومحاولة اختبارها في الواقع، ولهذا السبب فمن غير المتوقع أن تؤدي الإصلاحات، على أهميتها، إلى تغييرات مفاجئة في تدفقات الاستثمار، وقد تكون الشركات الأجنبية في انتظار توضيح العديد من التفاصيل المهمة تمهيداً لتحديد موقفها. في الوقت نفسه من المتوقع أن تسجل أكبر المكاسب وفي وقت قريب في قطاع الغاز والكهرباء والمشتقات نظراً لأن السعودية تمتلك خبرة في التعامل مع هذه القطاعات ومع الشركات الدولية العاملة فيها. كما أن كون قطاع الطاقة قطاعاً تصديرياً يعطيه جاذبية خاصة لأنه لا يتعلق بحجم السوق السعودية بقدر ما يتعلق بالسوق الدولية بكل طاقتها. ومن المرجح أن يكون للاتفاقات التي يتم توقيعها مع الشركات قوة السابقة والأثر الأكبر في توضيح التفاصيل الكثيرة التي تنتظر التوضيح. فشركات النفط عندها القوة والحجم لتكون في موقف الند، وأي شيء تحصل عليه بنتيجة المفاوضات الجارية حالياً سيساهم لا محالة في إعطاء الشكل النهائي للإصلاحات كما سيستفيد منها الجميع.

فوائد للاقتصاد الأهلي

أعطى الأمير سعود الفيصل صورة موجزة عن الفوائد المتوقع أن يحصل عليها



الاستثمارات المباشرة الشريان الحقيقي للتنمية

القطاع الأهلي السعودي عندما صرّح بالقول: "ان استثمار كل مليار دولار في قطاع النفط سيوفر ما بين 10,000 و16,000 وظيفة للسعوديين". بعملية حسابية بسيطة فإن الاستثمار المتوقع لنحو 100 مليار دولار يمكن أن يُحدث ما بين مليون و1,6 مليون فرصة عمل للشباب السعودي. وطبعاً هذه الفرص لن تكون كلها في قطاع النفط نفسه لكنها تمثل الحصيلة الشاملة لما يسمى بلغة الاقتصاد "مضاعف الاستثمار" الذي يجعل لخلق فرص في قطاع معين نتيجة مباشرة في خلق فرص عمل في قطاعات مساندة أو في الاقتصاد ككل.

السعودية اقتصاد حر منذ تأسيسها وهي ربما بين الدول العربية القليلة التي تمسكت بنهج لم تحد عنه وإن سعت باستمرار لتكييف أحكامه بموازاة التطور التدريجي لخبرة المجتمع السعودي واستيعابه للعبة الاقتصاد الحر والمنافسة. لكن السعودية التي حافظ اقتصادها على النمو والتشعب والتنوع سنة بعد سنة بقيت عملاقاً نائماً بسبب "الحزام الصحي" الذي أبقته حول الاقتصاد الناشئ وتريثها الشديد في موضوع الانفتاح على الاستثمار الأجنبي انفتاحاً مشابهاً لما حدث في بعض دول النمور الآسيوية مثل ماليزيا وسنغافورة.

من هنا فإن حسم موضوع الاستثمار الأجنبي بهذه الدرجة من الوضوح "والراديكالية" يمثل ربما الفصل الأخير في إنهاء احتضان الاقتصاد السعودي ونقله من مرحلة النشوء والفتوة إلى مرحلة النضوج كاقتصاد حر مع كل ما يكون للاقتصاد الحر من مكونات وعناصر قوة وحيوية. والسعودية أخيراً تتوقع الانضمام لمنظمة التجارة العالمية في غضون سنتين مع ما كل ما سينجم عن ذلك من تعريض اقتصادها بمختلف قطاعاته لرياح العولمة والمنافسة، وأي شيء افضل في هذه المرحلة الانتقالية من إدخال دماء جديدة في دورة الاقتصاد وجعل المنافسين المحتملين في موقع الحلفاء المستفيدين ورفاق الطريق. والمثل الإنكليزي يقول "إن لم يكن في إمكانك قهرهم فالأفضل أن تنضم إلى صفوفهم". ■

السعودية استقطبت 4 مليارات دولار من الاستثمار الأجنبي الخاص بين 1984 و 1998 مقابل 50 مليار دولار لكل من ماليزيا وسنغافورة خلال المدة نفسها



دعوة استثنائية

إبتداءً من

١٤٥ *دولاراً أمريكياً*

في الليلة للغرفة الواحدة

أصبح للخدمة الشخصية المتفوّقة والفخامة الرائعة عنوان مميّز في قلب القاهرة بافتتاح فندق فورسيزنز القاهرة - فيرست ريزيدانس، ليكون أوّل فنادقنا في الشرق الأوسط. فنظراً لموقعه القريب من مراكز أعمالكم، ستجدون في تسهيلاتنا ما يُرضي تطلّعاتكم ويتخطّى توقّعاتكم. وبمناسبة الافتتاح، يُسعدنا أن نضع تحت تصرّفكم أناقة فندقنا وخدمته المتميّزة في عرض استثنائي، أو خصم خاص نسبته ٢٥٪ على أيّ من أجنحتنا الفخمة.

للحجز أو الاستعلام، يُرجى الاتّصال بوكيل سفركم المعتمَد أو بالفندق مباشرةً على الرقم ١٢ ١٢ ٥٧٣ (٢) ٢٠+

يسري العرض حتى ٣١ يوليو ٢٠٠٠ وذلك حسب توافر الأماكن.

٣٥ شارع الجيزة، الجيزة ١٢٣١١ القاهرة - جمهورية مصر العربية • إنترنت: www.fourseasons.com

خمسون فندقاً. إثنان وعشرون بلداً. فلسفة واحدة.



رئيس الحكومة الجزائرية

لـ الاقتصاد والأعمال

هدفنا استقطاب الاستثمارات وتطبيق اقتصاد السوق

المعروف عن رئيس الوزراء الجزائري أحمد بن بيتور بساطة تعكس علمه الواسع وقوة احتماله وجلده على العمل الشاق. ومن أبرز أوجه التواضع الحقيقي في الرجل شغفه بالاستماع الى محدثيه وميله الطبيعي للإقلال من الكلام وتطبيقه لسياسة الباب المفتوح في تعامله مع الجميع، فلا تكلّف ولا بروتوكول ولا شكليات كما هي الحال كثيراً مع أهل السلطة. ولأن بن بيتور جاء الى رئاسة الوزراء من باب وزارة المالية فإنه يبدو ملماً تماماً بوضع الجزائر وملفات الحكم صغيرها وكبيرها.

في سياق التحضير لعقد "ملتقى الجزائر الأول: فرص الأعمال والاستثمار" الذي ترعاه الحكومة الجزائرية التقت "الاقتصاد والاعمال" السيد بن بيتور في مكتبه الحكومي في العاصمة الجزائرية وكان هذا الحوار حول الاقتصاد الجزائري ومستقبله.

خفض المديونية

■ **بعد إعادة التوازنات المالية، ما هي خطة الحكومة لمعالجة مشكلة المديونية؟**

□ نعالج هذا الموضوع انطلاقاً من كلفة المديونية الخارجية الناتجة عن تدهور القدرة الشرائية للصادرات وتذبذب قيمة العملات. بالفعل، لقد بيّنت العملية الحسابية التي قمنا بها أنه مقابل اقتراض دولار واحد في الثمانينات، كنا نسدّد دولارين من حيث القدرة الشرائية للصادرات، إنه نزيف هائل جداً تتعرّض له مواردنا الطبيعية. كما بيّنت العملية الحسابية أن 78 في المئة من الزيادة في حجم المديونية الخارجية بين الأعوام 1984 و1989، كانت ناتجة عن تدهور قيمة الدولار الأميركي وحده، مقارنة بعملات المديونية الأخرى. وفي الوضع الصعب الذي عاشته بلادنا بين الأعوام 1991 و1993، توجّب علينا القيام بتحويلات سنوية صافية بمبلغ 3 مليارات دولار على حساب تمويل اقتصادنا وتلبية الطلب الاجتماعي، فانطلاقاً من هذه المعطيات، وضعت الحكومة خطتها لمعالجة مشكلة المديونية، وبعد إعادة الجدولة، انخفضت نسبة خدمة المديونية من أكثر من 80 في المئة في العام 1993 إلى ما بين 30 إلى 50 في المئة بعد 1994.

الحجم الإجمالي للمديونية، بعدما وصل إلى قمته العام 1996 – ألا وهو 33

مليار دولار – بدأ في الانخفاض إذ وصل إلى 28 مليار دولار في أواخر 1999. ونحن عازمون على المضي قدماً بهدف خفض حجم المديونية. لكن هذا الجهد يتمّ على حساب التمويل اللائق للاقتصاد الوطني لأنه يتأتى عن طريق الفائض الملحوظ على مستوى الميزان التجاري. ورغم هذا، يبقى المستوى المرتفع لخدمة الديون عبئاً لا يُطاق على مستوى ميزانية الدولة وبالتالي، حاجزاً يحول دون تلبية الاحتياجات المشروعة التي تتطلّبها الخدمات الاجتماعية الأساسية من تعليم وصحة.

وعليه، حتى وإن كنا قد اعتمدنا سياسة من أجل الخروج نهائياً من تبعية المديونية الخارجية، إلا أنه ليس من العدل أن نتحمّل وحدنا كلفة ذلك العبء. لذا، ندعو إلى تحسيس الضمير العالمي من أجل التفكير في ضرورة التخفيف من عبء خدمة الديون الخارجية.

تستدعي التنمية الاقتصادية المدعمة في إطار الاقتصاد الكلي المستقر والمحفّز، على المدين المتوسط والطويل، توسيع رقعة الاستثمار إلى مستويات تسمح في ظروف نجاعة عالية، باندماج ناجح في الاقتصاد العالمي من خلال الاستجابة بصفة فعّالة لاحتياجات المواطنين. وعليه، فإن الستراتيجية المالية الخارجية ستقوم على مبدأين اثنين وهما:

– تخفيض حجم وخدمة المديونية،

– تعبئة موارد مالية إضافية بأفضل الشروط في ما يخصّ معدل الفائدة والمدة.

وستجسّد هذه الستراتيجية الجديدة المندرجة في سياق التسيير الفعال لمديونيتنا، عن طريق التعاون مع شركائنا وعن طريق استعمال مختلف الأدوات التي سبق أن أثبتت فعاليتها في بلدان أخرى لا سيما منها تحويل المديونية.

شراكة أو خصخصة

■ **ما هي سياسة الحكومة في مجال الخصخصة؟ أي قطاعات لها الأولوية؟ هل هناك مشاريع محددة؟ ضمن أي شروط؟**

□ لقد بذل الشعب الجزائري جهوداً كبيرة لإنجاز القطاع الإنتاجي الذي نملكه اليوم: جهداً في الادخار لإنجاز الاستثمارات، جهداً لدفع خدمة الديون الخارجية على الاستثمارات وعلى التموينات، جهد لتغطية عجز المؤسسات العمومية.

هناك واقعان يفرضان نفسهما اليوم:

لا تنمية من دون استيعاب التكنولوجيا ونبحث عن "شركاء تكنولوجيين"

الباب مفتوح للعرب لأخذ مساهمات في المؤسسات المطروحة للخصخصة

1– إن الدولة لم تعد تملك الموارد المالية الكافية على مستوى الميزانية لتخصيصها للقطاع الإنتاجي.

2– من حق الشعب الجزائري أن ينتظر انعكاسات إيجابية للتضحيات التي قدمها لإنجاز هذا القطاع، ولذا، فإنه يبدو من الضروري فتح هذا القطاع على التنافسية عن طريق الشراكة أو الخصخصة، شراكة أو خصخصة يُفترض أنها ستجلب موارد إضافية للميزانية من جهة، وستحسّن أداء المؤسسات المعنية من جهة أخرى.

وزيادة على ذلك، فإننا نعمل من أجل توفير الظروف المؤاتية لخلق مناخ قادر على تعزيز الاستثمارات الخاصة وتنمية اقتصاد تنافسي بعيد عن أي شكل من أشكال الريعية. فالقطاعات المؤهّلة متنوعة بتنوّع الجهاز الصناعي الجزائري كما أن وتيرة الخصخصة تتناول في كل مرة المؤسسات التي تمّ تأهيلها للخصخصة من دون تحديد أي أولوية لقطاع على آخر مع الملاحظة أن الانطلاقة كانت بالقطاعات التنافسية.

هذا ومن خلال تجربتنا القصيرة، فإن موضوع الشروط يُعالج بكل جدية طبقاً لأحكام مرنة.

وبخصوص أشقائنا في العالم العربي، يبقى توجهنا واضحاً ويتمثل في دعم مبادراتهم حتى في أخذ مساهمات في المؤسسات العمومية المطروحة للخصخصة الجزئية. ومن وجهة نظرنا، فإنه من المؤكّد أن نجاحنا جميعاً، مرتبط بقدرتنا على استيعاب التكنولوجيا الحديثة، الأمر الذي يقتضي شراكة مع شركائنا التكنولوجيين.

وتهدف سياسة الحكومة في مجال الخصخصة إلى تعزيز القطاع الخاص واعتماد اقتصاد السوق وشرعية المنافسة، وهناك هدفان أساسيان يرتكز عليهما هذا التوجّه الشامل وهما:

– رفع مستوى أداء وفعالية الجهاز الاقتصادي الوطني،

– مزاولة سياسة مالية مُحكمة قصد معالجة مشكلة المديونية وتغطية تمويل مشاريع تنموية.

مشكلة العمالة الفائضة

■ **من المعروف أن المشكلة الرئيسية التي تواجه عملية الخصخصة في أي بلد والتي يأخذها المستثمر في الاعتبار، هي مسألة العمالة التي تكون فائضة في المؤسسات والشركات المعروضة. كيف تواجهون هذه المشكلة، ومن الذي يتحمّل عبء هذه العمالة في حالتي صرفها أو استمرارها، لا سيما أن معركة الخصخصة تأتي في ظرف صعب، إذ أن الجزائر تخرج من أحداث أحد أسبابها هي البطالة والحالة الاجتماعية؟**

□ ما ينبغي تسجيله هو أن تكلفة العمالة في الجزائر هي الأكثر انخفاضاً في المنطقة وبالتالي ومن حيث تكلفة العمالة، فإن الاقتصاد الجزائري يوفر مزايا مقارنة لا نقاش فيها. إن سياستنا الرامية إلى إحداث محيط تنافسي تهدف بالضبط، إلى تحقيق نموّ قوي ودائم قادر على أن يتيح فرص العمل لشبابنا. وقد تدفع الظروف، في بعض عمليات الخصخصة الدقيقة، إلى تقليص عدد العمال، وأنه من الممكن في مثل هذه الحالات، إيجاد حلول لإعادة توزيع العمالة التي تكون فائضة. وزيادة على ذلك، لدينا صندوق وطني للتأمين على البطالة يضطلع بمهمة اقتراح تعويضات بالنسبة لحالات فقدان مناصب العمل في إطار إعادة هيكلة المؤسسات في حالة الشراكة أو حالة الخصخصة الكاملة أو عندما يكون الحل أمراً حتمياً لا بد منه. وعموماً، فإن عدد العمال قد انخفض إلى مستواه المعياري في معظم المؤسسات، غير أنه لا نستبعد أن يثير المتملّكون خلال المفاوضات من أجل خصخصة بعض المؤسسات، مسألة العمالة التي تكون فائضة. في هذه الحالة، هناك احتمالان:

1– يمكن للمتملّك أن يلتزم بالإبقاء على كل مناصب العمل أو على جزء منها، وحينئذٍ، ستمنح له الامتيازات الهائلة التي ينص عليها القانون، أي:

– تخفيض في سعر التنازل يمكن أن يصل إلى 25 في المئة،

– إمكان الدفع بالتقسيط على فترة يمكن أن تصل إلى 15 سنة مع نسبة فائدة تفاضلية تقدّر بـ6 في المئة سنوياً مع تأجيل التسديد من دون فائدة لمدة سنتين.

– أو في حالة الدفع نقداً، تخفيض إضافي يمكن أن يصل إلى 15 في المئة من سعر التنازل، يضاف إلى الأول.

2– يمكن للمتملك أن يشترط إعادة النظر في عدد العمال، وفي هذه الحالة، سيستفيد العمال الذين يتمّ تسريحهم من الحقوق التي ينص عليها الترتيب الخاص بالمحافظة على الشغل ومنها بشكل خاص:

– إمكان الإحالة على التقاعد المسبق بشروط معينة،

– الاستفادة من نظام التأمين على البطالة الذي يسيره الصندوق الوطني للتأمين على البطالة.

إن الاستفادة من الحقوق المنصوص عليها في هذا الترتيب يتمّ التفاوض بشأنها بين المتنازل (أي الدولة) والمتملك، وعلى هذا الأساس، يتمّ الاتفاق على سعر التنازل عن المؤسسة المعروضة.

الشباك الموحّد

■ **من المعروف أن قوانين الاستثمار لا تكفي بالمطلق، لجذب المستثمر. فهناك عمليات التطبيق التي تصطدم بالبيروقراطية الإدارية وبعض الظروف الخاصة في البلد، ولدى الجزائر إرث إداري ثقيل. ما هو تصوّركم لهذه المسألة وكيف ستعالجون عملية التطبيق؟**

□ صحيح أن قوانين الاستثمار لا تكفي وأن المستثمرين يعانون البيروقراطية الإدارية. لكن هناك إجراءات لمعالجة هذا الوضع باعتماد سياسة الشباك الموحّد. وقد أخذنا هذه القضية في الاعتبار في التنظيم الجديد للحكومة بحيث هناك وزارة مخصصة للمساهمة وتنسيق الإصلاحات من جهة، ووزارة مخصصة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

من جهة أخرى وبخصوص تحسين الظروف الإدارية، فالحكومة مصرّة على إعادة النظر في تنظيم وهيكلة الإدارة المركزية والمحلية وإعادة الاعتبار للخدمة العمومية لأجل إرساء قواعد الشفافية وإزالة كل الحواجز الإدارية.

كل هذا سيعزز كذلك بوضع ضوابط ناجعة للمنظومة القانونية قصد إحداث الانسجام اللازم مع متطلبات التوجهات الاقتصادية الراهنة، فيما أصبح برنامج الخصخصة من الآليات التي من شأنها أن تؤدي إلى تخلّي الدولة عن التسيير والبعث بعجلة المنافسة في مجال الحياة الاقتصادية والمنافسة الشفافة.



الرئيس بن بيتور يقرأ "الاقتصاد والأعمال"

خفض الضغط الضريبي

■ **بعض المستثمرين يرى أن مجمل الضرائب مرتفع إذا احتسبت جميع الإضافات على النسبة الأساسية. هل في نية الحكومة إعادة النظر في مجموع الضرائب لجهة خفضها؟**

□ بالفعل، فإن الحقوق والرسوم الخاصة المعمول بها سابقاً في النظام الجبائي، كانت تتميز بضغط مرتفع لا يشجع خصوصاً الاستثمارات طويلة المدى. ولتخفيف الضغط الجبائي الذي يلي مرحلة الإعفاءات، وقصد تمكين المستثمر الانتقال من مرحلة الإعفاء الضريبي إلى مرحلة إخضاع للضريبة غير معرقل للنشاطات، تضمّن قانون المالية لسنة 1999 تدابير مهمة قلّصت بصفة محسوسة، من عبء الضرائب المطبّقة على المداخيل من خلال:

– التخفيض من 38 في المئة إلى 30 في المئة من النسبة العادية للضريبة على أرباح الشركات،

– التخفيض من 33 في المئة إلى 15 في المئة من نسبة الضريبة على الأرباح المعاد استثمارها،

– التخفيض من الضغط الجبائي لجدول الضريبة على الدخل الإجمالي المطبّق على الأشخاص الطبيعيين وشركات الأشخاص بحيث أصبح المعدل الهامشي الأعلى يساوي 40 في المئة بدلاً من 50 في المئة سابقاً.

وفي هذا الشأن، يمكننا التأكيد أن الجباية المطبّقة حالياً على الأشخاص الطبيعيين والأشخاص الاعتباريين تعدّ من أضعف الجبايات ضغطاً في منطقة حوض البحر الأبيض المتوسط. وفي الصدد نفسه، تقام حالياً دراسات قصد إعادة النظر في الجباية المطبّقة على الاستهلاك وكذلك الحقوق والرسوم الأخرى المطبّقة على الأنشطة، مثلما يتبيّن من برنامج الحكومة. ولن تكون هناك زيادة في الضغط الجبائي، لكن بالعكس، سيتمّ اتخاذ تدابير ملائمة ومشجّعة للاستثمار من دون التمييز بين الطبيعة القانونية لأنواع الاستثمارات.

> **خفضنا الضريبة على أرباح الشركات الى 30 في المئة وعلى الأرباح المعاد استثمارها الى 15 في المئة**

اهتمام المستثمرين

■ **عقدت ندوات ولقاءات عدة مع مستثمرين عرب وأجانب. كيف كانت انطباعاتهم حول برنامج الإصلاح والخصخصة. هل هناك نتائج محسوسة بدأت تظهر؟ وتحديداً كيف تلاحظون تجاوب المستثمرين العرب؟**

□ تمّ عقد هذه اللقاءات في الأعوام الأخيرة وتكثّفت زيارات الوفود الأجنبية خصوصاً بعد الانتخابات الرئاسية الأخيرة التي شكّلت تغييراً نوعياً أساسياً في أذهان شركائنا والمستثمرين الأجانب. بعد الفترة المضطربة التي عاشتها بلادنا وبعد الأحداث التي أثارت التخوّف في الأوساط الأجنبية، يكتشف اليوم المستثمرون الأجانب والعرب مدى عمق ونجاعة الإصلاحات والتغيرات التي طرأت على المستويين الاقتصادي والتجاري، الشيء الذي وفي كل مرة، كان له التجاوب الإيجابي والارتياح الملموس في أوساط رجال الأعمال ومنهم العرب خصوصاً. كما تظل الحكومة ملتزمة بإحداث التطورات اللازمة وتعميق المسيرة الإصلاحية على المستويات المختلفة.

وبخصوص الاستثمارات العربية، فإن تجاوب المستثمرين العرب يلاحظ عبر استعدادهم وتقدمهم لإقامة مشاريع جديدة في شتى المجالات وأخذ مساهمات في المؤسسات المطروحة للخصخصة، مع التأكيد أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد استقطبت اهتمام الكثير من رجال الأعمال الأوروبيين بالنظر إلى الفرص الهائلة المتوفرة عن طريق المناولة.

الشراكة الأوروبية

■ **أين أصبحت المفاوضات مع منظمة التجارة العالمية والاتحاد الأوروبي؟ وعلى الصعيد العربي ما هو موقفكم من منطقة التجارة الحرة العربية؟**

□ فيما يخص المفاوضات مع منظمة التجارة العالمية، ترشّحت الجزائر للانضمام إلى منظمة "الغات" (GATT) في العام 1987، لكن معالجة مسألة الانضمام إلى نظام التجارة المتعدد الأطراف لم تتمّ بصفة حيوية ونشيطة إلا في العام 1996.

وفي أعقاب المذكرة التي قدمتها حول نظام التجارة الخارجية الجزائرية، دخلت الجزائر في مرحلة المفاوضات المتعددة الأطراف التي تمّت في إطارها الإجابة على نحو 500 سؤال، وعُقد اجتماع أول لفريق عمل في شهر نيسان/ أبريل 1998. وبمناسبة هذا الاجتماع، تمّت لقاءات حول الدخول لسوق البضائع. ومن بين القضايا المطروحة، نذكر الزراعة والنظام الجمركي والمؤسسات التجارية العمومية والشفافية وإصلاح النظام القضائي وأخيراً جوانب الملكية الفكرية المتصلة بالتجارة. ولم تتطرّق المفاوضات إلى كيفية وشروط الانضمام.

والجزائر مقبلة على فتح مرحلة المفاوضات الثنائية حول التعرفة الجمركية والالتزامات في ميدان تجارة الخدمات وهي عاكفة الآن على تحضير الدخول في هذه المرحلة.

بخصوص المفاوضات حول مشروع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، نشير إلى أن هذا المشروع كان موضوع ثلاث جولات من مفاوضات تمّ خلالها بحث جوانب عدة أهمها الأحكام المتعلقة بالمنافسة والتعاون الاقتصادي.

وسنقوم في الدورة الرابعة التي ستتمّ قريباً، بمتابعة المحادثات في ميدان التعاون الاقتصادي وبحث مقترحات الاتحاد الأوروبي بالنسبة لبرنامج "MEDA II"، غير أن العنصر الأكثر أهمية الذي يجب الإشارة إليه، هو أن الجزائر قد ألحت دائماً على ضرورة تكييف نص الاتفاق قصد أخذ خصوصيات الاقتصاد الجزائري في الاعتبار. أما في ما يخص موقف الجزائر من منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، فالتحضيرات مستمرة واللقاءات متواصلة بين الخبراء والملف آخذ مجراه العادي.

ونحن نبارك أي مبادرة تجاه إحداث منطقة التجارة الحرة العربية خصوصاً أن الكثير من الدول العربية قد أنهت أو هي في طريق المفاوضة مع الاتحاد الأوروبي، ما سيؤدي في نهاية المطاف وبصفة غير مباشرة، إلى تبادل بين الدول العربية يمر حتماً عبر أوروبا.

■ **من المعروف أن الأحداث التي مرّت بها البلاد أثرت على مناخ الاستثمار، فما هي رسالتكم الحالية للمستثمر؟**

□ نحن ندرك تمام الإدراك أن مستقبل بلادنا مرتبط باسترجاع قدراتنا وتطوير دورنا في العلاقات الدولية، الشيء الذي يستوجب منا مزاولة الإصلاحات والحفاظ على الاستقرار السياسي والاقتصادي وتثمين قدراتنا التنافسية.

ونحن نواجه مجاهل الألفية الثالثة، تبقى قناعتنا في اختيارنا الثابت في إدارة شؤوننا السياسية والاقتصادية بالشفافية اللازمة وهذا هو ضماننا الأساسي لكل المستثمرين وخصوصاً العرب منهم.

كما تبقى قناعتنا بمستقبل اقتصاد زاهر بالنظر لما تتوفر عليه بلادنا من موقع جيو ستراتيجي ومن إمكانات بشرية وبصفة خاصة من موارد طبيعية هائلة ومتنوعة ضماناً إضافياً أكيداً لبلادنا. ■



الشفافية هي الضمان الاساسي

خفضنا خدمة الدين من 80 في المئة الى 30 و 50 في المئة والديون من 33 الى 28 مليار دولار



40 ألف مؤسسة في الجزائر
ملتقى الجزائر الدولي
مشاركة 200 شخصية

تترقب الأوساط الاستثمارية العربية والدولية باهتمام انعقاد ملتقى الجزائر الدولي الذي يعتبر أول مناسبة يتم تنظيمها في الجزائر بهدف إجراء الحوار المباشر مع المستثمرين العرب والشركات الدولية المهتمين بالجزائر وفرص الأعمال والاستثمار التي تقدمها. وبات من المتوقع أن يشهد المؤتمر إقبالاً خاصاً من الهيئات المالية العربية والدولية المهتمة بلعب دور في دعم عملية تحرير الاقتصاد وجذب الاستثمارات، كما يتوقع أن يحضر المؤتمر حوالي 200 شخصية تمثل المجموعات المالية والاستثمارية والتجارية العربية والشركات الدولية المهتمة. ينظم الملتقى وزارة التجارة الجزائرية ومجموعة الاقتصاد والاعمال بالتعاون مع الغرف التجارية العربية-الفرنسية.

وفي هذا الإطار شهدت العاصمة الجزائرية منتصف الشهر الماضي إطلاق الإستعداد لعقد المؤتمر العربي الدولي الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الحكومة الجزائرية ممثلة بوزارة التجارة.

وينعقد المؤتمر الذي يرعاه الرئيس الجزائري **عبد العزيز بوتفليقة** تحت عنوان: "ملتقى الجزائر الدولي: فرص الأعمال والإستثمار" ويقام يومي 11 و12 حزيران/ يونيو 2000.

وجاء الإعلان الرسمي لإنطلاق التحضيرات للملتقى في ندوة صحفية عقدت في غرفة التجارة والصناعة الجزائرية وشارك فيها بعض الوزراء وممثلو بعض الإدارات المختصة، ووفد مجموعة الاقتصاد والأعمال الذي ضمّ رئيسها السيد **سعيد خوري** رئيس شركة اتحاد المقاولين (C.C.C.) ومدير عام المجموعة **رؤوف أبو زكي**، وحضر الندوة حشد من ممثلي وسائل الإعلام الجزائرية والعربية والدولية.

وزير التجارة: تغيرت الصورة

تحدث في بداية الندوة وزير التجارة **مراد مدلسي** مشدداً على أهمية التعاون مع مجموعة الاقتصاد والأعمال التي عرفت بخبرتها وكفاءتها في تنظيم مثل هذه الأحداث الاقتصادية والاستثمارية. واضاف ان المجموعة تمثل نخبة واسعة من رجال الأعمال العرب، أصحاب مشاريع عدة في البلدان العربية وغير العربية، وهي متخصصة في الإعلام الاقتصادي ومؤهلة لتعلب دوراً مهماً في الترويج للاستثمار في البلدان العربية، وفي توجيه المستثمرين إلى كثير من هذه البلدان.

وتناول مدلسي أهمية الجزائر للمستثمرين العرب مشيراً إلى انها تشكل سوقاً كبيرة تضم 30 مليون مقيم بقدرة شرائية معتبرة، وتتوسط المغرب العربي الذي يشكل سوقاً تبلغ حجمها 70 مليون نسمة، كما يمثل قربها من أوروبا، والانعكاسات الإيجابية لإتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، حافزاً أساسياً للإستثمار في الجزائر، فضلاً عن ان الجزائر هي نقطة عبور إلى أفريقيا.

مجموعة الاقتصاد والاعمال تنظم الملتقى بالتعاون مع الحكومة الجزائرية، ولجنة وطنية للتنظيم تضم الوزارات وغرف التجارة ووكالة تطوير الاستثمار والمصارف والمؤسسات المالية

وطرح الوزير مدلسي مدى الإستعداد لاستقبال المستثمرين مشيراً إلى وجود التشريعات اللازمة والمحفزة وقال: "تغيرت صورة الجزائر اليوم في البلدان العربية، والفضل في ذلك للرئيس **بوتفليقة** الذي خلق الأمل بتعزيز علاقاتنا مع البلدان العربية وساهم في تدفق الوفود العربية إلى الجزائر". وختم: "تمنياتنا أن ينعقد هذا الملتقى سنوياً وان ينجح كما نجح مؤتمر أسواق رأس المال والاستثمار الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال في بيروت".

سعيد خوري: توضحت الصورة

ثم تحدث رئيس مجموعة الاقتصاد والأعمال **سعيد خوري** منوهاً بالحكومة الجزائرية التي تعاملت مع مسألة تنظيم الملتقى بمنتهى الجدية بدليل مشاركة الوزراء في هذه الندوة.

وقال: "عندما طرح المدير العام لمجموعة "الاقتصاد والأعمال" فكرة الملتقى علينا أخذنا الموضوع باهتمام بالغ، وحرصت أنا شخصياً على المجيء إلى الجزائر، للإطلاع على التطورات ورؤية الأمر على حقيقته هنا، وأنا، كرئيس لمجموعة "الاقتصاد والأعمال" وكمستثمر في بعض البلدان العربية، لدي إيمان عميق بالإمكانات المتوفرة في الجزائر



تبحث عن مشاركات أجنبية
برعاية الرئيس بوتفليقة
استثمارية ومالية عربية ودولية

لمن دواعي الشرف أن يضمنا هذا اللقاء مع السادة الوزراء ومع ممثلي وسائل الاعلام بهدف الإعلان عن انعقاد ملتقى الجزائر الدولي والذي يتناول في فرص الأعمال والاستثمار. وسيعقد هذا الملتقى يومي 11 و12 من حزيران/يونيو المقبل أي قبيل افتتاح معرض الجزائر الدولي في 13 من الشهر ذاته. وسيسمح هذا التوقيت بجعل كل من المناسبتين تدعم الأخرى وتكملها.

إن الملتقى سيكون مناسبة تسمح للمسؤولين الجزائريين بعرض وشرح التطورات الجارية على صعيد الإصلاحات وخطوات الانفتاح في مختلف المجالات، كما ستسمح للمستثمرين الجادين بمحاورة المسؤولين وإسماعهم وجهات نظر القطاع الخاص المحلي والدولي. ولا بد من الإشارة إلى أن معظم الهيئات المالية العربية مثل الصندوق العربي للإنماء وصندوق النقد العربي وبرنامج تمويل التجارة العربية والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار والبنك الإسلامي للتنمية ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) التابعة للبنك الدولي وغيرها ستشارك في هذا الملتقى وتشرح الدور الذي يمكن أن تقوم به في دعم مسيرة الانفتاح والنهوض الاقتصادي في الجزائر.

كما سيستمع الملتقى إلى الآراء المفيدة للمجموعات العربية والدولية التي خاضت تجربة الاستثمار في الجزائر ومازالت منخرطة بقوة في هذا المجال.

إننا بطبيعة الحال نعتبر انعقاد هذا الملتقى حدثا مهما للاقتصاد الجزائري على أبواب مرحلة مفعمة بالآمال جراء اتجاه البلاد، في ظل قيادة الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة**، نحو الاستقرار السياسي ونحو تفعيل وترشيد الأداء الاقتصادي. هذا في وقت يدخل الاقتصاد العالمي بخطوات متسارعة مرحلة الانفتاح وثورة المعلومات والتجارة الحرة، ما يثير في حد ذاته تحديات إضافية، كما يولد فرصا كبيرة، للاقتصاد الجزائري. أي أن هذا الملتقى يأتي في وقته كما أن انعقاده بتأييد ودعم مباشر من الدولة الجزائرية يشهد على ذهنية مبادرة ورغبة صريحة من القيادة الجزائرية في تسريع عجلة البناء والتنمية، ونقل المجتمع بسرعة من مرحلة الوئام الوطني إلى مرحلة التنمية وتوفير فرص العمل والعيش الكريم لأبناء الشعب الجزائري. لأن الوئام الوطني لا يمكن تحويله إلى مكتسبات دائمة وترسيخه إلا من خلال التقدم الاقتصادي،

وفي اعتقادنا ان هناك إمكانات كبيرة في الجزائر لهذا النوع من الاستثمار، "ونشير أيضاً إلى أننا ننفذ في فلسطين حالياً محطة كهرباء ومحطة مياه بطريقة BOT، حيث أن الدولة لا تدفع شيئاً لأننا نقدم جزءاً من التمويل والباقي على شكل قروض. كما نشير إلى محطة كهرباء مماثلة نبنيها في اليمن وسنحصل في مقابلها على كميات من الغاز. لدينا تفكير جدي باعتماد هذا الاسلوب في الجزائر وسنرسل في القريب العاجل فريقاً لدراسة هذه الأمور بتفاصيلها".

أبو زكي:

ثم تحدث مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** عن أهمية الملتقى والمعطيات الحاصلة في الجزائر فقال: "إنه

3 وزراء جزائريين ورئيس ومدير مجموعة الاقتصاد والاعمال يطلقون الحدث في ندوة صحفية في الجزائر

وبالفرص الاستثمارية المعروضة".

وأضاف: "وإيماننا يرتكز إلى أن البلد الذي قدّم مليون شهيد لا بد أنه يملك رصيداً بشرياً مهماً، وديناميكية تساعده على تخطي الصعوبات، لا سيما انه يشهد مرحلة جديدة يقودها الرئيس **عبد العزيز بوتفليقة** الذي جاء بخطة إنقاذية للبلاد، تؤازره حكومة جديدة تملك مشروعاً واضح المعالم وخطة إنمائية تهدف إلى إعادة الجزائر لتلعب دورها الفاعل على الساحتين الإقليمية والدولية. لذلك نكرر أننا موجودون هنا لنؤكد للمستثمر محلياً كان أم عربياً أم دولياً، اهتمامنا بمستقبل الجزائر، وإيماننا بالطاقات والإمكانات والفرص المتوفرة. خصوصاً ان مجموعة "الاقتصاد والأعمال" نفسها تعكس اهتمامات المستثمرين وتطلعاتهم وتوجهاتهم".

وختم أن المجموعة لن توفر أي جهد للتحضير لهذا الملتقى وإنجاحه على الرغم من الفترة الزمنية القصيرة المتبقية، وقد بدأت تتبلور بعض المشاريع خلال هذه الزيارة مضيفاً أن شركة .C.C.C هي صاحبة أول مبادرة BOT في العالم العربي منذ السبعينات حين نفذت لإمارة الشارقة خط أنابيب غاز إلى دبي (جبل علي) ولا تزال تستثمره حتى الآن.

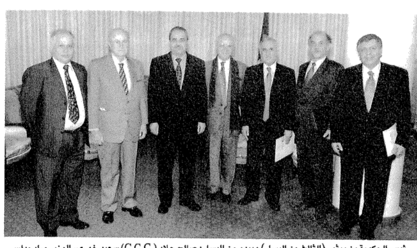
والتقدم الاقتصادي لم يعد ممكناً تحقيقه في عزلة أو في ظل نظريات الاكتفاء بل من خلال تعزيز استقطاب رؤوس الأموال والخبرات وتنمية القدرات التنافسية للاقتصاد ومن خلال الاعتماد المتبادل وتكامل الميزات وتبادل الفوائد في العلاقات مع الخارج. إن الجزائر كما نعلم جميعاً بلد فتي أكثر من نصف سكانه من الشباب الذين تقل أعمارهم عن العشرين عاماً، وهذا الدفق الكبير من الشباب يحتاج إلى التعليم والخدمات المختلفة كما يحتاج إلى التدريب وفرص العمل الكريم، وكل ذلك لا يمكن أن يتحقق من دون معدلات نمو عالية في التشغيل والإنتاجية على السواء، ومن دون السعي لتنويع مصادر الدخل الوطني، من خلال تعزيز معدلات الاستثمار واستقطاب الرساميل الجزائرية المهاجرة أو العربية أو الدولية.

وفضلاً عن الاستنزاف الذي سببته لطاقات المجتمع الجزائري، فإن الأحداث العنيفة التي عصفت بالجزائر في الأعوام الماضية أثّرت إلى حد كبير على رؤية المستثمرين في الخارج لفرص الأعمال والتجارة مع الجزائر، كما أن الصورة الموروثة عن اقتصاد تُهيمن عليه الدولة لم تساعد على استقطاب الاستثمارات. وإذا كان هناك من غايات محددة لهذا الملتقى فإن أهمها هو السعي الحثيث لمحو مثل هذه الانطباعات والتعريف بصورة علمية وواقعية بالجزائر الجديدة، جزائر الاستقرار، جزائر المستقبل، جزائر الأمن والوئام الوطني والتسامح. وغني عن القول إن استقطاب الاستثمارات والموارد المالية للتنمية أصبح علماً أو قطاعاً له مؤسساته المتخصصة في كل بلد، وقد نمت صناعة الترويج للاستثمارات في خضم المنافسة بين البلدان المستوردة على تدفقات الرساميل.

إن الاقتصاد الجزائري يتمتع بميزات كبيرة تشكّل في مجموعها عامل جذب محتمل للاستثمارات، وأهم هذه الميزات هو الحجم. فالجزائر تضم نحو 30 مليون نسمة وعامل الحجم مهم جداً للاستثمارات التي تتوقع دوماً وجود طاقة سوقية تبرر الحجم الاقتصادي لأي مشروع. لكن الجزائر فوق ذلك تمثل اقتصاداً متنوعاً متعدد الموارد إذ تحتوي إلى جانب قطاع الطاقة (النفط والغاز) الستراتيجي، طاقات زراعية ضخمة مازال أكثر من 50 في المئة منها غير مستغل وثروات معدنية وصناعات تحويلية صغيرة ومتوسطة فضلا عن مستوى عال من التعليم والثقافة. لذلك من الممكن القول أن الاقتصاد الجزائري مؤهل لأن يصبح أحد أهم وأقوى الاقتصادات في العالم العربي وفي القارة الأفريقية على السواء.

والواضح إن الهدف الأول للحكومة الجزائرية الآن هو تسريع واستكمال الإصلاحات الاقتصادية التي بوشر تطبيقها العام 1995 بموجب اتفاق مع صندوق النقد الدولي. وتستهدف الإصلاحات الانتقال بالجزائر من مرحلة الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق المؤهل للمنافسة دولياً. ومن أهم عناوين البرنامج الإصلاحي خصخصة مؤسسات القطاع العام وتحرير النشاط الاقتصادي وتشجيع الاستثمار الأجنبي في كافة المجالات بما في ذلك مجال النفط والغاز وتطوير السوق المالية من خلال الترخيص للمصارف الخاصة وبنوك الأعمال وصناديق الاستثمار. لكن كل هذه الإجراءات يحتاج النجاح فيها إلى قيام شراكة حقيقية بين الجزائر وبين الاستثمار الخاص. ولهذا السبب في نيتنا عقد ملتقى الجزائر الدولي دورياً وذلك على غرار المؤتمر السنوي للاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي تنظمه مجموعتنا منذ ست سنوات في بيروت، وسيوفّر هذا التكريس للملتقى الإطار المناسب لاستمرار الحوار بين مؤسسات الأعمال والاستثمار المحلية والدولية وبين المسؤولين الجزائريين، كما يصبح الوسيلة الفعالة للمتابعة والتقييم المنهجي لمسيرة الإصلاحات ومناقشة ما قد يعترضها في التطبيق.

أخيراً فإننا نكرر تقديرنا العميق للرئيس **بوتفليقة** ولحكومة الجزائر ونخص بالشكر وزير التجارة الأستاذ **مراد مدلسي** للدعم الذي قدموه لفكرة عقد الملتقى، وأضعين إمكاناتنا وخبرتنا في تنظيم مناسبات الاستثمار وملتقياته في العالم العربي في خدمة الجزائر والاقتصاد الجزائري. وما



رئيس الحكومة بن بيتور (الثالث من اليسار) ويبدو من اليسار: صالح جلاد (C.C.C.) سعيد خوري، الوزير مراد مدلسي، رؤوف أبو زكي، خالد بو قره مدير عام وكالة تشجيع الاستثمار وحسين فواز

بن بيتور يلتقي وفد "الاقتصاد والأعمال"

خلال وجوده في الجزائر استقبل رئيس الحكومة أحمد بن بيتور وفد مجموعة الاقتصاد والأعمال حيث شكرها على جهودها من أجل عقد ملتقى الجزائر الدولي الذي تستضيفه العاصمة الجزائرية بين 11 و 12 حزيران/يونيو 2000.

وأكد رئيس الحكومة على وجود إمكانات كبيرة في الجزائر وأشار إلى المفاوضات التي تدور مع المجموعة الأوروبية لعقد اتفاقية ستؤدي إلى توسيع السوق الجزائرية بما يزيد من قيمة الفرص الاستثمارية.

وأمل بن بيتور أن تعود عجلة الإنتاج في الجزائر إلى الدوران بكامل طاقتها لتغزو المنتجات الجزائرية الأسواق الأوروبية.

ووجه بن بيتور رسالة تحية وإعجاب إلى لبنان المتميز في خدماته وسوقه المصرفية والمالية إضافة إلى صموده الرائع في وجه إسرائيل على الرغم من إمكاناته المتواضعة.

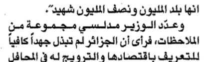
وزير التجارة مراد مدلسي:
بدأ العرب يكتشفون الجزائر

لدينا فرص استثمار في الزراعة والمناجم والسياحة والصناعة

في لقاء خاص بين وزير التجارة الجزائري ووفد مجموعة "الاقتصاد والأعمال" تحدث الوزير مراد مدلسي عن خصوصيات الاقتصاد في الجزائر والفرص الاستثمارية المتاحة، فاعتبر ان الاعتماد على النفط والغاز كمصدر أساسي للمداخيل أدى إلى عدم دخول استثمارات أجنبية بشكل كاف. أما على الصعيد العربي فلم تعرف الجزائر حركة استثمارية كبيرة قياساً إلى ما شهدته تونس والمغرب اللتان اعتمدتا سياسة أكثر انفتاحاً.

وأضاف: "هذا ما جعلنا نغير استراتيجيتنا، فعمدنا إلى دعم القطاع الخاص الذي بات يقوم بنحو 50 في المئة من النشاط التجاري، كما أصبحت فرص الاستثمار أكثر وضوحاً للمستثمر العربي وهذا ما يفسر التحركات العربية الحاصلة منذ نحو سنة والتي دلت على ظاهرة ملفتة وهي أن الشعور الأخوي العربي موجود بقوة على مستوى الشعوب لكنه غير مستغل بشكل كاف على المستوى السياسي. ولا شك أن الرئيس بوتفليقة ساهم بشكل أساسي في تعزيز العلاقات بحكم معرفته العميقة وصداقاته مع العالم العربي. واليوم يمكن القول أن العرب بدأوا يكتشفون الجزائر على حقيقتها بعد أن كانوا لا يعرفون عنها سوى

الوزير مدلسي



انها بلد المليون ونصف المليون شهيد".

وعدّد الوزير مدلسي مجموعة من الملاحظات، فرأى أن الجزائر لم تبذل جهداً كافياً للتعريف باقتصادها والترويج له في المحافل

وجود الأستاذ سعيد خوري، رئيس مجموعة الاقتصاد والأعمال، معنا اليوم، وهو من كبار رجال الأعمال والمستثمرين العرب، سوى تأكيد على اهتمام المجموعة بالسوق الجزائرية وعلى الرغبة في تعزيز دور الاقتصاد الجزائري في تكامل الاقتصاد العربي. ونحن نكن أعظم التقدير لهذا البلد المناضل ونتعاطف أشد التعاطف مع آماله ومع كفاحه وكفاح قيادته للوصول به إلى مصاف الدول القوية والمزدهرة.

أخيراً فإن الفوائد المرجوة من الانعقاد السنوي لهذا الملتقى لا تقتصر على تأثيره في النطاق المحلي أو في الاختبار المباشر للمشاركين، إذ أن التطور الهائل في وسائل الإعلام المختلفة وخصوصا الأقنية الفضائية سيسمح بنقل صورة مباشرة عن التطور الحاصل في الجزائر والفرص الكبيرة التي يحملها إلى كافة أنحاء العالم العربي بل وإلى العالم أيضاً.

الوزير تمار: دور العرب

وقدم وزير المساهمات وتنسيق الإصلاحات حميد تمار مداخلة أشار فيها "إلى أبرز أهداف الحكومة المتمثلة في خلق فرص العمل ومواصلة المد الإصلاحي ليشمل الإدارة وجميع المؤسسات التابعة للدولة، ولتحقيق هذه الأهداف اعتمدت الدولة مبدأ الخصخصة الشاملة وتشجيع الاستثمار المحلي والخارجي".

وأضاف تمار: "بدأنا بحملات ترويجية وتنظيم زيارات وندوات للمستثمرين في فرنسا وألمانيا وإيطاليا، ونعتقد أن الأمور أصبحت ناضجة اليوم لبذل الجهود الترويجية لدى المستثمرين العرب. لذلك لا بد أن نشكر مجموعة الاقتصاد والأعمال على جهودها التي جاءت في الوقت المناسب".

الوزير ضرباني: فرص في السياحة

ثم تحدث في الندوة وزير السياحة لخضر ضرباني فقال: "ان مستقبل قطاع السياحة في الجزائر واعد جداً وإمكانات الاستثمار فيه عديدة ومتنوعة ومردودها مؤكد للعوامل الآتية:

– الجزائر لها قدرات ومؤهلات سياحية هائلة ومتنوعة وفي بعض الحالات فريدة من نوعها باعتراف خبراء السياحة في الدول المنافسة.

– الموقع الجغرافي الستراتيجي حيث تبعد الجزائر العاصمة مدة ساعة أوساعة ونصف الساعة بالطائرة عن أهم المدن الأوروبية.

– ضعف سعة الإيواء (الطاقة الاستيعابية) السياحي وهذا عامل محفز للدخول العربي.

– ان الجزائر ستصبح عن قريب "المقصد السياحي الجديد" في حوض البحر



جانب من الندوة ويبدو من اليمين السادة: بو عبدالله (جمعية البنوك)، أمين بغدادي (ABC الجزائر)، عبدالناصر وردي، خالد بو قره، أمين عام وزارة التجارة، الوزير حميد تمار

الدولية. وهناك نقص فادح في هذا المجال تعمل الحكومة على معالجته، وننتظر تغيير الصورة الحالية للجزائر والتأكيد على وجود فرص متنوعة للاستثمار في جميع القطاعات.

أما الملاحظة الثانية فهي القيمة المضافة للحكومة الجديدة، يقول الوزير مدلسي، حيث انه للمرة الأولى منذ 10 سنوات يصبح للجزائر نظام سياسي متكامل، وللمرة الأولى تأتي حكومة تجمع القوى السياسية بأحزابها واتجاهاتها. وتشهد الجزائر تحسناً أمنياً في الأوضاع، في القلوب وفي النفوس وهو أمر يبدو بوضوح من خلال الاستقرار الأمني على الرغم من بعض الأحداث المتفرقة. وجميع الوفود التي زارت الجزائر عربية كانت أم أجنبية لاحظت هذا الاستقرار ولمست التغير السياسي والأمني الذي طرأ على البلاد منذ سنة.

ملاحظة أخرى أوردها وزير التجارة وتتعلق بانعكاسات الوضع السياسي على الأداء الحكومي، ففي الماضي، وبسبب الأحداث، كان يصعب على الحكومات القيام بخطوات إصلاحية كبيرة لأن للإصلاح ثمناً إجتماعياً كبيراً لا سيما في حالة الخصخصة، واليوم باتت الحكومة قادرة على المضي في سياسة الإصلاح.

وأضاف الوزير مدلسي: "هذه كلها عوامل إيجابية تشهدها الجزائر، التي تملك العديد من المزايا التفاضلية منها ما هو معروف مثل البترول والغاز، ومنها ما هو غير معروف وغير مستغل مثل القطاع الزراعي ومكمّلاته، وقطاع المناجم الذي سيتعرض لعملية خصخصة في القريب العاجل تؤدي إلى بيع نحو 50 منجماً، والقطاع السياحي أيضاً الذي يوفر فرصاً عدة سواء في الشمال المطل على البحر أو في الجنوب حيث الصحراء والواحات. كما لدينا فرص عدة في الصناعة والخدمات وفي مجال المؤسسات الصغرى والمتوسطة وكلها تحتاج إلى تعريف وترويج".

الأبيض المتوسط.

وقال ضرباني ان الحكومة وضعت برنامجاً طموحاً وواقعياً في آن يتركز على تنمية نحو 174 منطقة سياحية سواء عبر الاستثمار المباشر أو الشراكة، لافتاً إلى وجود أكثر من 200 منبع ذات ميزات علاجية.

40 ألف مؤسسة للمشاركة

وألقت ممثلة وزارة الصناعات الصغرى والمتوسطة مداخلة حول برنامج الحكومة لدعم القطاع الخاص وتشجيع قيام المؤسسات الصغرى والمتوسطة فأشارت إلى وجود 40 ألف مؤسسة في الجزائر تحتاج إلى دعم وتبحث عن مشاركات أجنبية.

وزارة الخارجية

أما مدير قسم البلدان العربية في وزارة الخارجية فاعتبر ان الملتقى الجاري تنظيمه يأتي تكريساً لتوجهات الحكومة وتواصلاً لما تسعى إليه من تعزيز للعلاقات الاقتصادية مع البلدان العربية، ويتوج نشاطات سابقة للجزائر في دبي وقطر والبحرين إضافة إلى المعارض والمؤتمرات التي شاركت فيها.

ورأى أن الملتقى يشكل أهمية كبرى نظراً لشموليته وأبعاده، لا سيما أن مجموعة الاقتصاد والأعمال قادرة على إيصال رسالة الجزائر إلى العالم العربي، ولا بد أن تقوم الديبلوماسية بدعم هذه الجهود لتطوير التعاون مع العالم العربي وتفعيله.

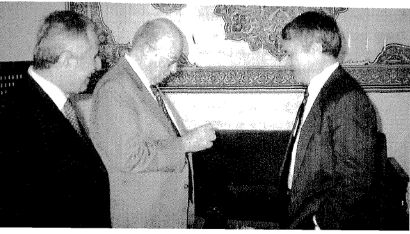
البركة وABC في الجزائر

وأعطى وزير التجارة الكلمة لممثلي مجموعتين عربيتين سبق أن استثمرتا في الجزائر، فتحدث المدير العام لبنك البركة الجزائري **محمد حفيظ الصديق** عن تجربة مجموعة دلّه البركة السعودية التي بدأت منذ مطلع التسعينات بتأسيس مصرف لها في الجزائر، فأكد أن التجربة ناجحة للغاية ومردودية البنك تعتبر من الأفضل في العالم، لذلك يجري تطوير التجربة وتوسيعها عبر فتح الفروع التي يبلغ عددها حالياً 8 فروع، وعبر تأسيس شركات تابعة ابرزها شركة البركة والأمان للتأمين التي باشرت نشاطها مؤخراً ومشروع تأسيس شركة للإيجار المالي.

أما ممثل مصرف المؤسسة العربية المصرفية (ABC) **أمين بغدادي** فعرض تجربة المجموعة التي اتجهت إلى الجزائر قبل بضع سنوات وأقامت تعاوناً ونشاطاً ملفتاً من خلال مكتب تمثيل تحوّل قبل أكثر من سنة إلى مصرف مقيم يشهد نمواً متواصلاً ويسعى إلى لعب دور تقني ومهني بارز في القطاع المصرفي، ويقدّم قيمة مضافة تعتمد على تراث ABC وكفاءاتها وخبرتها المتراكمة عبر السنوات. وذكر ان ABC الجزائر فتحت عدداً من الفروع في المدن الرئيسية ويخطط لفروع جديدة في القريب العاجل لا سيما في مدن عنابة وبجاية وبليدة، علماً أن النتائج التي تحققت في السنة الأولى جيدة ومشجعة.

لجنة وطنية

وختم الوزير **مراد مدلسي** الندوة الصحفية بالإشارة إلى اللجنة الوطنية التي تشكلت من مختلف الوزارات المعنية وتشارك فيها غرفة التجارة ووكالة تطوير الاستثمار وجمعية المصارف والمؤسسات المالية، وتشرف هذه اللجنة على التحضير والتنظيم بالتعاون مع مجموعة "الاقتصاد والأعمال" لإنجاح الملتقى والخروج بنتائج إيجابية تؤسس لتحويله إلى تظاهرة دورية تعقد سنوياً. ■



لقاء – صدفة بين وزير الطاقة الجزائري شكيب خليل وسعيد خوري وبدا من اليسار رؤوف أبو زكي



ميثولوجيا

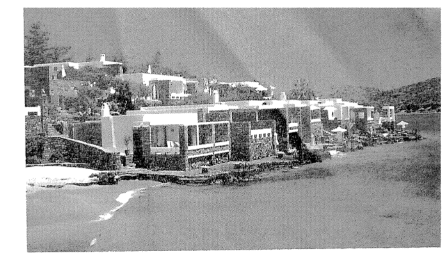
كريت، جزيرة يونانيّة مستلقية على كتف أوروبا وأفريقيا، تكحّل عينيها بشمس المتوسّط حيناً، وتعطّر مسامها بشذا الياسمين حيناً آخر.

في هذه البقعة التي يرصّعها بانوراما أبيض رمليّ، يقع المنتجع البحري Elounda Beach ، أحد أبرز الفنادق العالميّة الرائدة، والحائز على جائزة "ماسة النجوم الخمسة" (Five Star Diamond Award).

يُشرف شاطئ Elounda على أحد أجمل الخلجان اليونانية حيث حبيبات الرمل تموج كما اللؤلؤ الناصع، وحيث يطيب لهواة الغوص وصيد السمك اكتشاف المناظر الخلّابة لأعماق بحر إيجا والاستمتاع بمياهه البلّورية.

نوعيّة الإقامة في منتجع Elounda متعددة الخيارات تبعاً لذوق النزلاء وأهوائهم.

ندعوكم للاتصال بنا لإستلام كاسيت فيديو، مجاناً، وكتيب يحتوي على جميع المعلومات المطلوبة.









Elounda Beach

الشـــاطئ الإغــريقـي



هناك الشاليهات على العشب الأخضر (Bungalow)، أو الفيلات المستقلة والمريحة مع حوض سباحة ساخن، أو الجناح الملكي المترَف الذي يضمّ بيسين مغلقاً وخدمات من الطراز الرفيع.
لحرق بضع سعرات حرارية، ثمّة رياضات متنوّعة داخليّة وبحريّة في المنتجع، مثل التزلج على الماء، ركوب الزوارق الشراعية، التجديف، السّونا، حمامات البخار والرياضة البدنية في صالات رائدة بمعدّاتها وتجهيزاتها.
تحلو النزهة البحرية على متن يخت صغير يستطيع النزلاء استئجاره في أي وقت، ليمخر بهم عباب خليج المنتجع المتكئ على سلسلة جبال بركانية القمم.
خمسة مطاعم مختلفة وأربعة مقاهي وبارات تستقبل الذوّاقة وتقدّم لهم أشهى الأطباق من مختلف المطابخ العالمية، في أجواء رسمية جادة للراغبين، وهادئة للرومنسيين، مع خيارات وفيرة من المشروبات اللذيذة، خصوصاً "الراكي"، المشروب اليوناني الوطني.
Elounda Beach، سحر إغريقي مميز طالع من ميثولوجيّات اختزنتها جزيرة كريت عبر التاريخ، مستندة إلى موقعها الجغرافي الفريد.

720 53 Elounda, Crete, Greece, tel.: (30-841) 41412-3, 41812
fax: (30-841) 41373, 41375
elohotel@eloundabeach.gr www.eloundabeach.gr

مقال

الحوار بانتظار القرار

الدكتور شفيق المصري

لعل أهم النشاطات الدولية التي تميّز بداية هذه الألفية الثالثة يتمثل في الديبلوماسية التجارية. وهذه الديبلوماسية التي تتوسل، كالديبلوماسية التقليدية، جميع الآليات والأساليب ذاتها بما في ذلك التجسس التجاري واستخدام كافة الوسائل التكنولوجية واعتماد المؤتمرات والاتصالات الشخصية وحتى لقاءات القمة والتنافس المشروع وغير المشروع أحياناً... كل ذلك من اجل خلق المزيد من الأسواق أو تصريف المزيد من المنتجات أو حتى فرض الحاجات المصطنعة للدفاع الوطني... إلى ما هنالك من أساليب "الإقناع" الضاغط أو الإستدراجي الموجّه عادةً إلى مستهلك دول الجنوب.

بناءً لذلك، تكاثرت أجواء "الحوار" على كل الأصعدة: من حوار أميركي – أوروبي إلى أوروبي – أفريقي إلى أميركي – آسيوي إلى شمالي – جنوبي... الخ. إلا أن أياً من حلقات هذا الحوار لم يسفر عن نتيجة مباشرة وسريعة والجميع، الآن، لا سيما دول الجنوب تنتظر القرارات الموعودة بعد كل هذه الحوارات المعقودة.

الحوار الأميركي – الأوروبي:

الذي ينعقد بشكل دوري وفاعل وإن كان يتخلله العديد من الإشكالات والمشكلات. وقد بدأت النقاط الساخنة تظهر، في هذا الحوار، منذ فترة بعيدة قد تُردّ إلى أوائل التسعينات. إلا أن قمة سياتل التي تفجّرت من الداخل والخارج عكست عمق الخلاف الأميركي – الأوروبي بشكل عام. ولا تزال آثار هذا التباين ظاهرة على كل المستويات.

ويُنتظر أن يشهد حوار الدول السبعة المنتظر عقده في اليابان في تموز/ يوليو المقبل عدداً من البنود الخلافية ومنها:

مسألة الإنتاج الزراعي المدعوم والسياسة الحمائية للدولة، ومسألة الاستقرار النقدي الدولي لا سيما في ما يتعلّق باليورو والين وغيرهما ومسألة الملكية الفكرية والصناعات الخفيفة والتقنيات المتقدمة...الخ.

مع كل ذلك، فإن مجموعة الدول السبعة تسعى دائماً إلى المحافظة على المقومات الأساسية لوحدة دول الشمال وتوفير التسهيلات الموحّدة لحركة التجارة الدولية وفتح الأسواق الاستهلاكية أمام صادراتها. ولعل الاجتماع الأخير الذي عقده (في منتصف نيسان/ أبريل 2000) وزراء المالية ورؤساء المصارف المركزية في هذه الدول السبعة قد أكّد هذا الموقف مجدّداً. فقد تعهّد هؤلاء على التعاون المشترك من أجل تأييد السياسات التي يتبناها صندوق النقد والبنك الدوليان. ومع كل ذلك، فإن التباين الأميركي – الأوروبي لا يزال قائماً والقرارات التي تصدّر عن هذه المجموعة تبقى قابلة للاختراق بين المتنافسين.

كان الاتحاد الأوروبي ينظر بترقّب وحذر إلى بوادر الخلاف الذي حصل بين القيادتين السياسية والاقتصادية – التكنولوجية الأميركيتين، إلا أن "مؤتمر الاقتصاد الجديد" الذي عُقد في البيت الأبيض في 2000/4/5 بدّد كل افتراض ورتّب خسائر مالية لكل مُراهن خارج الإطار الأميركي ذاته.

على الرغم من هذه النقاط التنافسية وأحياناً الخلافية بين المصالح الأميركية والأوروبية، ثمة نقاط أخرى كثيرة تجمع بينهما... منها:

– تأكيد الشعارات السياسية والاقتصادية التي رافقت مرحلة ما بعد الحرب الباردة ودشّنت آلياتها بدءاً بحقوق الإنسان والديموقراطية واقتصاد السوق وليبرالية الأنظمة وصولاً إلى العولمة بكل مناحيها.

– تأكيد الدور الأميركي في بعض المناطق لا سيما الشرق الأوسط وتزكية هذه السياسة الأميركية من دون تحفّظ.

– تأكيد استبعاد روسيا من جهة (عن الشرق الأوسط وآسيا الوسطى وأوروبا الشرقية) والصين من جهة ثانية (عن جنوب آسيا وآسيا الوسطى والأسواق الأخرى العائدة للأسلحة مثلاً).

الحوار الأوروبي – الأفريقي

الذي عُقد في أوائل نيسان/ أبريل في القاهرة واندرج، في وقائعه، في إطار الحوار الأوروبي المتوسطي من جهة والتنافس الأميركي – الأوروبي على القارة الأفريقية من جهة ثانية وآفاق الاقتصاد المعولم الذي ترغب أفريقيا الدخول إلى رحابه من البوابة الأوروبية من جهة ثالثة، إلا أن هذا الحوار الأوروبي – الأفريقي لم يكن ناجحاً كما توقع الأفارقة أنفسهم ولم يكن مربحاً كما انتظر الأوروبيون، وهو بالتالي لم يسفر عن قرارات حاسمة في هذا الشأن.

إن الدول الأفريقية تركّز، في هذا الحوار، على الإعفاء من ديونها الخارجية وفتح الأسواق الأوروبية الاستهلاكية لمنتجاتها والحصول على المساعدات التقنية...الخ، إلا أن الدول الأوروبية لم تكن مستعجلة إطلاقاً في اتخاذ أي قرار بهذه المطالب، كان هدفها الأول هو التعرّف على الإمكانات الأفريقية المتاحة وقطف ثمارها قبل غيرها (المقصود هنا الولايات المتحدة)، ومع أن هذا الحوار أسفر عن بعض الإعفاءات الأوروبية (واليابانية اللاحقة) من الديون المترتبة على أفريقيا والمقدّرة بثلاثمائة وخمسين مليار دولار، وساهم في خلق جو واعد باستئناف هذا اللقاء والسعي إلى تثميره، فإن من المنتظر أن يبادر الاتحاد الأوروبي إلى اتخاذ قرارات تشجيعية من أجل معاودة هذا الحوار ودعم مقوماته.

إلا أن التداعيات التي نتجت، وإن على غير صعيد، عن إثارة المشكلات الهائلة التي تعانيها الدول الفقيرة في العالم – وأكثرها أفريقية – دفعت باتجاه المطالبة الحارة بمساعدتها، ووجدت هذه المطالبة بعض الأصداء الإيجابية، لكنها محدودة جداً وعاجزة عن حل المشكلة الكبرى، فالمشكلة الكبرى هي أن ثمة أقلية دولية دون العشرين في المئة من سكان العالم تستحوذ على أكثر من سبعين في

المئة من الاقتصاد الدولي، وإن ثمة 1,3 مليار نسمة لا يحصلون على أكثر من دولار واحد في اليوم.

الحوار الأوروبي – المتوسطي

لم يعد مفاجئاً القول إن صيغة برشلونة للعام 1995 لم تكن ناجحة كما ارتقب أطرافها، فهذه الصيغة قصدت، في الأساس، تشكيل قوة اقتصادية قادرة على الصمود والمواجهة، ولعل من أسباب هذا التعثّر أن الاتحاد الأوروبي ذاته لم يفعل هذه الصيغة الأوروبية – المتوسطية بقدر ما يتلاءم ذلك من إمكاناته الاقتصادية والسياسية الضخمة.

وإذا كانت الدول المتوسطية الجنوبية والشرقية تتمثل بأكثرية عربية بارزة (ثماني دول)، فإن المطلوب لإنجاح هذا الحوار أن يكون الاتحاد الأوروبي أكثر ميلاً إلى تلبية الحدّ الأدنى من المطالب العربية سواء على صعيدها السياسي أو الاقتصادي.

غير أن الواقع غير ذلك لغاية هذه اللحظة والسبب معروف وواضح: إنه الوجود الإسرائيلي الضاغط من جهة، والهيمنة الأميركية من جهة ثانية، والمداراة الأوروبية للإفادة من أطر حوارية تشارك فيها الولايات المتحدة من جهة ثالثة. لهذا، فإن تركيز الأطراف المتحاورة ضمن الإطار الأوروبي – المتوسطي يتحول إلى الاتفاقات الثنائية بدلاً من القرارات الجماعية.

ومن التحديات التي يواجهها الاتحاد الأوروبي في سياق هذا الحوار الأوروبي – المتوسطي هي تلك المتعلقة بوضع إسرائيل وبسياستها. وكانت القمة الأفرو – أوروبية المتقدمة الذكر قد فشلت في حمل الاتحاد الأوروبي على المطالبة بالشرق الأوسط منطقة منزوعة السلاح النووي، وكذلك فشلت هذه القمة في الإشارة إلى أي شأن سياسي شرق أوسطي، لذلك، من المستبعد أن يغيّر هذا الاتحاد الأوروبي موقفه الضعيف في اللقاء الأوروبي – المتوسطي المقبل. وهذه العقدة تتكرّر في الواقع منذ قمة برشلونة 1995 ولغاية الساعة. إذاً، يلاحظ أن المجال مفتوح دائماً لمواصلة هذا الحوار ولكنه موصد أمام اتخاذ أي قرار.

الحوار الجنوبي – الجنوبي

الذي تمثل في قمة هافانا – تجمّع الـ 77 – والذي عُقد في 2000/4/12 والذي أطلق عدداً من الشكاوى والمطالب منها: إن دول الجنوب استُبعدت عن الثورة التكنولوجية العالمية، وأن الديون الخارجية وخدمتها تستنفذ كل طاقات دول الجنوب، وأن منظمة الأمم المتحدة يجب أن تصبح أكثر فاعلية وقدرة، وأن منطق العولمة السائد حالياً لا يراعي تكافؤ الفرص ولا يثمر أي حوار منتج بين الشمال والجنوب... الخ.

إلا أن هذا الحوار الجنوبي – الجنوبي الذي نقل هموم دول الجنوب لم يسفر عن أي قرار فاعل لا على مستوى التعاون والتنسيق الجنوبي ولا على مستوى الحوار الشمالي – الجنوبي. ولا تزال الإشكالات ذاتها قائمة في هذا السبيل ومنها:

– إن مقتضيات الاقتصاد الراهنة لا تجد اليوم أي سبب ضاغط لتغيير اتجاهاتها بسبب توافق المصالح التي ترعاها دول الشمال من جهة، وتبعثر الاتجاهات والمصالح والمواقف التي تمثلها دول الجنوب من جهة ثانية.

– إن منطق "التجارة لا المساعدة" الذي ترعاه منظمات دولية وتحالفات إقليمية وضمانات سياسية – عسكرية هو الذي سيسود على رغم كل التحذيرات والتوصيات.

– إن دول الجنوب التي اجتمعت في قمة هافانا لم تخرج بقرارات مدروسة تحفظ الحدّ الأدنى من النقد الذاتي أولاً بحيث تؤكد عزمها على إصلاح بنيوي ذاتي وعلى تحديد ملزم لنفقات التسلح وعلى مواجهة مدروسة في تحصين أسعار المواد الأولية...الخ.

وهي، بالنسبة لمجموع عددها ولإمكان تنسيق جهودها، تستطيع في الواقع، أن تؤثر في عدد كبير من المؤسسات التي تخدم الاقتصاد المعولم بما في ذلك منظمة التجارة الدولية ذاتها. المهم إذاً هو اتخاذ القرار والصدقية في تنفيذه.

كانت هذه بعض حلقات الحوار الجماعي حول الاقتصاد العالمي، ولكن المجال لا يتسع لاستعراض الحلقات الأخرى التي تعتمد على أطر ثنائية من الحوار، ولعل هذه الأطر أكثر جدوى وأوفر ربحية سواء في الجولات الرئاسية الأميركية للشرق الأقصى، أو في الزيارات الدبلوماسية الأميركية لآسيا الوسطى، أو في المساعي الروسية للاندماج في "البيت الأوروبي المشترك" أو في الجهود الأوروبية الثنائية مع الدول الأخرى...الخ. كل هذه الأطر الثنائية تتناول كيفية التعامل مع مقتضيات الاقتصاد الدولي وتشكّل اختراقات ثنائية له من دون قرارات جامعة.

ولعل من الملفت حقاً، وفي خضمّ هذه الحلقات المتواترة من الحوار، أن الاحتجاجات التي قام بها بعض ناشطي البيئة وحقوق الإنسان وسواهم، ضد العولمة واجتياحاتها في مؤتمر سياتل في نهاية العام الماضي، وضد صندوق النقد والبنك الدولي في 2000/4/17... قد لفتت أنظار دول الشمال إلى ضرورة البحث وإن لم يكن التغيير. فإذا صدقت وعود المسؤولين عن هاتين المؤسستين في إعادة النظر بسياستهما المالية، وإذا أقدمتا، فعلاً، على شطب بعض الديون وتغيير بعض التوجهات تجاه الدول الأفقر، يكون هذا الأسلوب قد أثمر نسبياً.

ولا بد في الختام من التأكيد على أهم، ولعلها أخطر، النقاط التي تستدعي التعجيل بالقرار بعد التسويف الذي شهدته كافة حلقات الحوار:

– المجاعة: التي تلحّ الآن على بعض الدول الأفريقية والتي تتجاوز الستة عشر مليوناً مهدّدين بالموت جوعاً لا سيما في القرن الأفريقي.

– العوامل الأخرى التي تتراكم، على غير صعيد، والتي تتلازم في مراكز تجمّعها أو بالأحرى تفاقمها وهي المرض والأمية والفقر والجوع...الخ.

– الفرصة المؤاتية اليوم لاتخاذ موقف موحّد من قبل دول الجنوب إزاء موجة العولمة السائدة واقتراح تعديلات جوهرية على النظام المتّبع حالياً لدى منظمة التجارة العالمية وذلك من أجل تحقيق "نظام عالمي عادل".

الأمير يرعى حواراً مفتوحاً

البحرين: إجراءات لتنشيط استثمارات القطاع الخاص

لأول مرة يحدث في البحرين أن يستدعي أميرها رجالات حكومته والتجار وأصحاب الأعمال في بلاده لاجتماع موسّع وحوار مفتوح يتناول مختلف قضايا التنمية في البلاد. ويرى المراقبون ان هذه الخطوة تشير بوضوح الى عزم أمير دولة البحرين الشيخ **حمد بن عيسى** الذي تولّى مقاليد الحكم بعد رحيل والده المغفور له الشيخ **عيسى** العام الماضي على إدخال إصلاحات تمس البنى السياسية والاقتصادية والاجتماعية في البلاد خصوصاً بعدما جرى إبداء العديد من الملاحظات حول تباطؤ النمو الاقتصادي وضعف استثمار القطاع الخاص بسبب ما يبديه هذا القطاع من عدم رضى عن المناخ الاستثماري في البلاد.

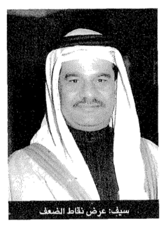
ورفع أمير البحرين في الاجتماع شعار الشراكة كإطار لعمل الحكومة مع القطاع الخاص سوية من اجل تحقيق الاهداف المنشودة، وقال أن الاجتماع يهدف الى التشاور مع أهل البلاد ومشاركتهم في ما يهم الوطن والمواطنين وتبادل الرأي في السياسة الاقتصادية الجديدة التي توليها الحكومة الاولوية.

إلا أن مفهوم الشراكة بقدر ما يفرض من مسؤوليات على القطاع الخاص، فإنه يفرض مسؤوليات لا تقل أهمية على الحكومة أيضاً، فالشراكة لها حقوقها مثلما لها واجباتها.

أداء الاقتصاد الوطني

وزير المالية والإقتصاد الوطني **عبدالله حسن سيف** الذي تحدث في الاجتماع سعى الى عرض أداء الاقتصاد الوطني وما يعانيه من نقاط ضعف. واوضح **سيف** أن الاقتصاد البحريني شهد معدل نمو بلغ في المتوسط 7,4 في المئة سنوياً للفترة 1990 - 1998 وعلى الرغم من ذلك يذكر ان فترة النمو هذه قد تميزت بالتالي:

- ارتفاع مساهمة القطاع الحكومي في الناتج المحلي الاجمالي حيث بلغ 19 في المئة في العام 1998.


سيف: عرض نقاط الضعف


الصالح: تخصيص السوق المالية

- تدني معدلات الاستثمارات وخصوصاً للقطاع الخاص الى 8 في المئة في الناتج المحلي الاجمالي في العام 1998.
- ارتفاع معدلات الاستهلاك وخصوصاً للقطاع العام الذي بلغ 21 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي في العام 1998.

إضافة الى ذلك تميزت هذه الفترة بتنوع وازدياد التحديات التي يواجهها الاقتصاد الوطني التي تتركز في ندرة الموارد الاقتصادية والمالية وارتفاع حدة المنافسة الاقليمية بشكل خاص والدولية بشكل عام، وأضاف انه تمّ اعداد واقرار ستراتيجية مستقبلية مرتكزة على تطوير اقتصاد وطني مبني على أساس الاقتصاد المعرفي والتكنولوجي، ومن أهم أهداف هذه الستراتيجية:

- تحقيق معدل نمو يبلغ 6 في المئة سنوياً في الناتج المحلي الاجمالي.
- تحديد وتوجيه أولويات الاستثمار في القطاعات الاقتصادية الرائدة وهي: قطاع التكنولوجيا مثل أعمال التجارة الالكترنية وخدمات الانترنت وقطاع الخدمات الصحية مثل التأمين الصحي وانتاج وتوزيع الادوية والعلاج التخصصي وقطاع الخدمات المالية والمصرفية مثل تطوير أسواق رأس المال والبنوك والمؤسسات الإسلامية والخدمات المالية المباشرة للمستهلكين.

ويرى العديد من المراقبين ان امكانية تحقيق معدل النمو المستهدف لم يعد يرتبط كلياً بأوضاع اسعار النفط فحسب، بل وبمدى استعداد الحكومة لزيادة الانفاق الاستثماري وليس الاستهلاكي الذي لا يزال يستنزف الجزء الأعظم من النفقات من جهة وافساح المجال أمام دور أكبر للقطاع الخاص في التنمية من جهة أخرى. وبلغ معدل النمو الاقتصادي 4,8 في المئة العام الماضي. كما يذكر أن العجز الفعلي لميزانية البحرين انخفض بنسبة 60 في المئة العام 1999 بعد ارتفاع الايرادات بمقدار 94 مليون دينار الى 660 مليوناً، ومع ذلك فإن اجمالي النفقات لم يتغير وتمثل المصروفات المتكررة 86 في المئة من الاجمالي. أما بخصوص ضعف الاستثمارات، فيذكر المراقبون أيضاً انه على الرغم من أن البحرين احتلت موقعاً عالمياً متقدم في درجة التحرير الاقتصادي خلال السنوات الماضية، فإنها لم تستطع بعد الاستفادة من هذا الانجاز حيث لا تتجاوز نسبة الاستثمارات الاجنبية 0,2 في المئة من الناتج المحلي، في حين حازت دول عربية اخرى جاءت متأخرة في ترتيبها من حيث التحرير الاقتصادي على إستثمارات أكبر.

فقدان مزايا الموقع

أما وزير التجارة **علي الصالح** فأكّد ان التطور الهائل في انظمة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات واستخدامها المكثّف في كافة اوجه حياة الشعوب هي من أبرز سمات النظام الاقتصادي العالمي الجديد، وهو التطور الذي افقد عنصري الوقت والموقع الجغرافي الكثير من ميزاتهما الاقتصادية والتجارية واعطى في الوقت نفسه لقدرات وأعمال الخلق والابداع والابتكارات ميزة اقتصادية عليا يمكن الاستفادة منها اقتصادياً وتجارياً بشكل فعّال على مستوى العالم ككل بغض النظر عن المواطن أو الموقع الجغرافي الذي تولدت منه أو فيه. وأضاف انه في ضوء هذه التطورات تمت إعادة النظر في البنية التشريعية المنظمة للقطاع التجاري، حيث عملنا على تطويرها وتحديثها وفقاً للمعايير

والمتطلبات التي تمت الاشارة لها، ومستفيدين في ذلك من تجربة التطبيق الماضية ومن خبرات وتخصصات وآراء القطاع الخاص في البلاد ومن تشريعات الأمم المتقدمة في هذا المجال. وكشف وزير التجارة انه في اطار برنامج التخصيص الذي تسعى الوزارة لتنفيذه تم اعداد دراسة عن سوق البحرين للأوراق المالية لتحويلها الى سوق مستقلة كخطوة اولى لتخصيصها والدراسة معروضة على مجلس الوزراء.

اما وزير الاسكان والبلديات والبيئة الشيخ **خالد بن عبدالله آل خليفة** فركّز على الاستثمار العقاري وتقسيم العقارات الى مناطق صناعية وسياحية، وأهمية القوانين التي تخدم تشجيع الاستثمار في هذه المجالات، وأشار الى التوجه نحو زيادة المساحات المخصصة للاستثمار السياحي التي تشمل المناطق المجاورة للعاصمة، ولاسيما المناطق الواقعة بين جسر الشيخ **عيسى**، حيث تم تكليف شركة استشارية عالمية لوضع دراسة تصاميم المشروع،كما أشار الوزير الى تهيئة 240 كليو متراً مربعاً في منطقة جنوب البحرين للإستثمار السياحي.

الطرف الآخر للشراكة

إزاء ما تم عرضه من افاق للنمو الاقتصادي والتي تبدو غير مريحة اذا ما استمرت وتيرتها على ما هي عليه الآن، بات من الضروري أن ينهض القطاع الخاص بمسؤولياته كاملة، ولكن القطاع الخاص له مطالبه أيضاً.

رئيس غرفة تجارة وصناعة البحرين **علي بن يوسف فخرو** الذي تحدث أيضاً في الاجتماع طالب بإيجاد رؤية واضحة للتوجهات الاقتصادية للدولة ترتكز على ستراتيجية واضحة الأهداف ومحددة السياسات والاجراءات، ومبرمجة للأولويات والخطوات، ما يساعدنا على التعامل بايجابية مع التحولات والتحديات التي يشهدها الاقتصاد الدولي. كما دعا **فخرو** أيضاً الى تقديم المزيد من تسهيلات الدخول ومنح التأشيرات ولاسيما لرجال الأعمال والسياح ومن يحملون سمة الاقامة في دول مجلس التعاون والزوار.

واضاف: وتعزيزاً للثقة في اقتصادنا الوطني وفي توجهاتنا الاستثمارية لابد من ترسيخ مبدأ الشفافية، وتوفير المعلومات التي تساعد على بناء توجهات وقرارات اقتصادية حصيفة، كذلك ضرورة ايجاد رؤية او توجه واضح في ما يتعلق بالتخصيص باعتباره احد مرتكزات عصر العولمة، بما يسرّع في تنفيذ البرنامج الحكومي في هذا الصدد. وطالب **فخرو** كذلك بمضاعفة الجهود لوضع منهج جديد في التعامل مع المستثمرين ورفع كفاءة الاقتصاد في جذب المزيد من الاستثمارات المحلية والاجنبية، بما يبرز الاهتمام البالغ الذي تستأثر به قضية الاستثمار في فكر القيادة، لذا يقترح ايجاد جهة واحدة تعنى بشؤون الاستثمار وتمتلك كافة الصلاحيات والامكانيات التي تسهّل على المستثمرين وتوفر الوقت والجهد والتكلفة امامهم، ما نرى اهمية وضع قانون للإستثمار لتعزيز الثقة في مناخنا الاستثماري.

فخرو: دعوة لرؤية اقتصادية واضحة

من جهة ثانية شهدت البحرين تداول العديد من المطالب السياسية والاقتصادية المهمة الأخرى مثل تعزيز دور المؤسسات الدستورية وأجهزة التخطيط والرقابة على تنفيذ سياسات التنمية والقضاء على الفساد الإداري والروتين. ويتطلع الاقتصاديون أن يلعب المجلس الاعلى للتنمية الذي تم تشكيله مؤخراً دوراً مهماً في هذا المجال.

على الجانب الآخر، فإن القطاع الخاص مطالب بإظهار مسؤولية أكبر ومبادرات وابداعات تؤكد مقدرته وأهليته لأن يكون شريكاً ستراتيجياً في التنمية الاقتصادية، كما أنه مطالب بالتخلي عن الاتكالية والسياسات المتحفظة التي تظهره بمظهر المتردد وغير الفاعل.■

جواً الى العراق وبحراً الى ايران
القطاع الخاص البحريني يفعّل دوره الإقليمي

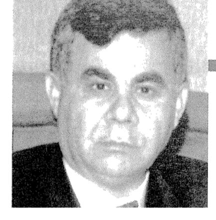
بعد سلسلة من الانتقادات التي وجهت اليه بسبب تواضع دوره في التنمية الاقتصادية، يسعى القطاع الخاص في البحرين الى تجاوز هذه الانتقادات من خلال تفعيل دوره الخارجي واستثمار العلاقات الطيبة التي احتفظت بها البحرين مع العراق خصوصاً مع اعلان عودة السفير البحريني لمزاولة مهامه في العراق مؤخراً، وكذلك استثمار عودة العلاقات الطبيعية مع ايران في تنشيط الاوضاع الاقتصادية المحلية.

فقد أعلن عضو مجلس الشورى في البحرين علي المسلم – وهو رجل أعمال معروف – أن عدداً من رجال الاعمال في البحرين تقدموا الى لجنة العقوبات العراقية في الامم المتحدة بطلب للموافقة على تسيير رحلات جوية مباشرة بين البحرين والعراق وذلك بهدف نقل المسافرين والبضائع، حيث يذكر أن القسم الأكبر من سكان البحرين هم من الشيعة الذين يرتادون عادة الاماكن المقدسة في العراق. كما يتطلع رجال الأعمال في استخدام هذه الرحلات لزيادة حجم التبادل التجاري مع العراق في اطار برنامج النفط مقابل الغذاء.

وتزامن مع ذلك، الاعلان عن قرب توجه عدد من رجال الاعمال والتجار في البحرين إلى ايران من اجل بحث امكانية فتح خط ملاحي يربط ميناء سلمان في البحرين بميناء بوشهر في ايران، وقال وزير التجارة البحريني علي الصالح ان هذا الخط سيفتح اسواقاً جديدة للصادرات البحرينية كما سينعش حركة إعادة التصدير من البحرين الى ايران وايضاً سينقل المنجات الايرانية بصورة مباشرة الى البحرين ما سيقلّل من تكاليف الشحن والنقل، كما أعلن الوزير أن توجه الوفد يجيئ بموجب توجيهات رئيس الوزراء.

يذكر أن الخط الملاحي بين البحرين والعراق تم افتتاحه نهاية شهر كانون الاول/ديسمبر الماضي وذلك لأول مرة منذ توقف الحركة الملاحية بين البلدين منذ عشر سنوات. ويتم تسيير رحلة اسبوعية تنطلق بها الباخرة "جبل علي–1" الاماراتية التي تنطلق من جبل علي وتمر بميناء سلمان في البحرين ثم الى ميناء ام قصر في العراق. وتستغرق الرحلة بين البحرين والعراق 17 ساعة، وقال المسلم إن هذه الرحلات حققت نجاحاً كبيراً حيث يبلغ معدل عدد المسافرين من البحرين أسبوعياً 300 مسافر وهو من الامور التي شجعتنا على طلب تسيير رحلات جوية مباشرة أيضاً.

الميزانية شفافة والعجز "مغطّى"


رئيس الوزراء السوري د. محمد مصطفى ميرو

"سرعة الإنجاز" لدى حكومة سوريا الجديدة برئاسة د. محمد مصطفى ميرو جاءت في إقرارها بعد شهر واحد من تأليفها، ميزانية الدولة لعام 2000، بنفقات 275،5 مليار ليرة سورية وواردات بمبلغ مماثل.

الميزانية الجديدة التي زادت نفقاتها 20 ملياراً و200 مليون ليرة سورية عن ميزانية 99 تتضمن قروضاً لتسديد عجز لم يحدد، وتشتمل على مشروعات كهربائية، تحويلية، تعليمية، ومصرفية ومشروعات ري واستصلاح اراضٍ وتأتي بعد تراجع معدّل التضخم في سوريا خلال السنوات الأخيرة من 13،4 في المئة العام 96 إلى 6،4 في المئة العام 97 إلى 2 في المئة العام 98 وتوقّع تراجع أكبر العام 99، ترافق مع إجراءات إنفتاحية منها تحرير حركة إنتقال السوريين والمقيمين في سوريا من الإجراءات البيروقراطية وبدايات الهاتف الخليوي والانترنت اضافة إلى الإتجاه نحو بطاقات الدفع البلاستيكية بالليرة السورية ومستقبلاً بالدولار، في وقت أكّد رئيس الحكومة الجديدة أخيراً أهمية تطوير وتحديث الادارة واستثمار البنية التحتية الواسعة والثروة الزراعية والصناعية والخدماتية بشكل أفضل، وذلك في البيان الوزاري الذي أوجز تطلعات مستقبلية أهمها:

1 – مراجعة الأداء الإقتصادي ورفع مستوى الكفاءة الادارية وتشديد المحاسبة في أجهزة الدولة، 2 – تحرير القطاعات من القيود والاجراءات التي تعرقل نموها وقدراتها على المنافسة وتحرير شركات القطاع العام من البيروقراطية، 3 – تطوير مناخ الإستثمار، 4 – تطوير الزراعة وتحديث وسائل الإستثمار الزراعي وخفض كلفة الإنتاج ومعالجة الخلل في عملية إستصلاح الأراضي والسدود.

بيان الوزارة الجديدة جاء عشية ندوة عن "الإصلاح الإقتصادي" جاء فيها أن أهم التحديات الإقتصادية التي تواجهها سوريا هي: 1 – النمو غير المستدام للاقتصاد، 2 – معدلات نمو سكانية عالية، 3 – بطالة عالية وتزايد الفقر، 4 – وجود قطاع عام قائم ضمن هرم اقتصادي مرهق يمنعه من الحركة ومن إتخاذ القرار المستقل، 5 – قطاع خاص صغير مفتّت، 6 – تدني معدلات الإستثمار، 7 – قدرة تصديرية ضعيفة لقطاع النفط، 8 – تفشي الفساد وهدر المال العام.

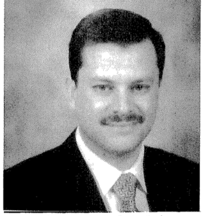
كما تضمّنت الندوة دعوة إلى تجميد القطاع العام الإقتصادي ضمن حدوده الحالية إلى أن تتم الدراسة الموضوعية المقترحة ووضع الخطة لإعادة هيكلته، ودعوة إلى القطاع الخاص كي يطوّر نفسه ويعيد هيكلة مؤسساته ويؤهل موظفيه ويسدد ضرائبه ويبحث عن أسواق التصدير ويستثمر محلياً بدل الربح السريع ويقيم المشاريع المشتركة المتكافئة مع المستثمرين الخارجيين. ■

إهتمام فرنسي بالإستثمار في سوريا

يبدي الفرنسيون إهتماماً خاصاً بإمكانات الإستثمار في سوريا وفي قطاعات محددة أبرزها: قطاع الطاقة، خصوصاً الغاز وتطوير الحقول النفطية في الشمال، وقطاع الخدمات المدنية منها تحديث شبكة المياه ومعالجة النفايات وتطوير قطاعات الكهرباء والإتصالات الهاتفية والانترنت، إضافةً إلى الصناعات الغذائية، الزراعية، الأدوية والنسيج.

يُذكر أن المصرف المركزي السوري يستفيد حالياً في إطار عملية تحديثه من مساعدة المصرف المركزي الفرنسي لصياغة قانون مصرفي جديد يحلّ محل قانون 1965.

صادرات الأردن الزراعية تسعى لدخول أميركا

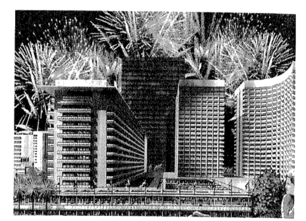

وليد السمان: "صناعاتنا في صراع بقاء"

يسعى الأردن لإدخال صناعاته الغذائية إلى اللائحة المعتمدة في الولايات المتحدة.

وبانتظار زيارة خبراء أميركيين إلى المصانع الأردنية، كما قال لـ "الإقتصاد والأعمال" المهندس **وليد السمان**، مدير عام مؤسسة تنمية الصادرات"، قدم الأردن طلباً رسمياً لإدراج اسمه معززاً بالمعلومات اللازمة عن الصناعات الغذائية الأردنية.

وأشار المهندس **السمان** إلى أن المصانع الصغيرة في الأردن الآن هي في صراع البقاء أمام تحديات عصر منظمة التجارة العالمية و"لا بد من عمليات دمج بين هذه المصانع لتقويتها رغم صعوبة هذا الأمر كون هذه الصناعات تعود إلى عائلات لا إلى شركات".

من جهة ثانية تعاقد الأردن أخيراً مع 6 خبراء لتطوير ومساعدة بعض المصانع للحصول على الايزو - 9000 وهي من المواصفات العالمية للتصدير. ■





PHOENICIA
INTER·CONTINENTAL
BEIRUT

العملة الجديدة.. والعلة القديمة

مثل العلم وشركة الطيران والمرفأ والمطار، فإن العملة والبورصة أيضاً من معالم "السلطة الأهلية" وهما لدى السلطة الفلسطينية الآن وجهان على قطعة واحدة لاقتصاد يحبو على الأرض بقدر ما تدبّ فيه علّة الفوضى التي تترك بصماتها على نوعية أداء بورصة فلسطين الجديدة، التي يتردّد المستثمرون في الدخول إليها بشكل واسع. والسبب أن الاقتصاد الفلسطيني يشكو من الاحتكار وانخفاض المنافسة، حيث التداول في البورصة (مركزها نابلس العاصمة الاقتصادية للسلطة الفلسطينية) تهيمن عليه أسهم مؤسستين رئيسيتين (بالتال) أو شركة فلسطين للاتصالات و(باديكو) أو شركة فلسطين للإنماء والاستثمار، التي تحظى بالحصة الرئيسية من مجموع مشاريع الاستثمار. لذلك يركّز المتداولون على أسهم هاتين الشركتين متجاهلين أسهم الشركات المساهمة الفلسطينية الـ 21 الباقية المدرجة على جدول البورصة.

وتشير أرقام رسمية حول أداء البورصة الفلسطينية التي تأسست العام 97 إلى أن "مؤشر القدس" ارتفع خلال الـ 12 شهراً الأخيرة (لغاية نهاية شباط/ فبراير) 67,13 في المئة إلى 269,81 نقطة، في ما ارتفعت الرسملة السوقية في البورصة بشكل ملحوظ من 623,81 مليون دولار إلى 969,6 مليوناً وارتفع معدل التداول الوسطي 214 في المئة من 445 مليون دولار إلى 1,4 مليار دولار، وارتفع الحجم الإجمالي للتداول خلال الـ 12 شهراً الماضية بنسبة 1394 في المئة من 28,3 مليون دولار إلى 1,896 مليار دولار برغم غياب القوانين الإجرائية التي تنظم البورصة والأسواق المالية، إضافة إلى عدم وجود أسهم صناديق مشتركة ترفع عادة حجم التداول وتنوعه في مختلف القطاعات.

وتمثل أغلب النشاطات المدرجة في البورصة الفلسطينية قطاعات العقار والكيميائيات والتبغ ومصانع الغذاء، إضافة إلى شركات الاستثمار والاتصالات. وتشترط قوانين البورصة الفلسطينية على الشركة التي ترغب بادراج اسمها على لائحة الأسهم المتداولة، أن يكون رأس مالها 0,75 مليون دولار كحدّ أدنى وعدد مساهميها 250 مساهماً فما فوق، و25 في المئة من أسهمها في أيدي الجمهور.



إيهود باراك: يرحّب بالـ جنيه الفلسطيني

في الوقت نفسه يتواصل الانقسام بالرأي داخل "السلطة" حول سلبيات وإيجابيات فكرة العودة إلى الجنيه الفلسطيني الذي كان سائداً في فلسطين وشرق الأردن منذ الانتداب البريطاني حتى حرب 1948.

المتحفظون على العودة إلى العملة الفلسطينية المستقلة – كانت تساوي في الماضي جنيهاً إسترلينياً واحداً أو ليرة ذهبية إنكليزية – يفضلون التريّث بانتظار استكمال المفاوضات السياسية وما يتبعها من إجراءات اقتصادية واضحة يمكن في ضوئها ومعطياتها إصدار الجنيه الذي لا يجوز أن يأتي خطوة مرتجلة تزيد في أعباء ومسؤوليات السلطة الفلسطينية خصوصاً من ناحية توفير دعائم الحفاظ على سعر العملة.

أما المؤيدون للفكرة فيرون أن عدم وجود عملة خاصة بالاقتصاد الفلسطيني كلفته عالية وأنه من الضروري لجم التضخّم عن طريق الإمساك بمقدرات عملة فلسطينية مستقلة. وهناك أيضاً من يفضل إعطاء الموضوع المزيد من الدرس لدى سلطة النقد الفلسطينية والخبراء ورجال الأعمال لرؤية الصورة بشكل أوضح. لكن تخفيض الكلفة بعملة مستقلة يبدو مهماً في وقت يرتفع عجز الموازنة الفلسطينية من 37 مليون دولار العام 98 الى 154 مليون دولار العام 99 بسبب علة الهدر وارتفاع النفقات (زيادة 6 في المئة في ميزانية الرواتب والاجور و 36 في المئة في ميزانية التشغيل و 3 في المئة في ميزانية التمويل، رغم هبوط معدل البطالة من 20 في المئة العام 97 الى 15 في المئة العام 98 الى 12 في المئة العام 1999).

يذكر أن باراك يؤيد على طريقته إصدار عملة فلسطينية كوسيلة للفصل بين الإسرائيليين والفلسطينيين.

في الوقت نفسه تحاول السلطة الفلسطينية اجتذاب رجال الأعمال الإسرائيليين إليها، من الذين يعانون من العبء الضريبي المرتفع في المناطق المحكومة من إسرائيل. علماً أن الضريبة في مناطق السلطة لا تزيد عن 22 في المئة على أرباح الأفراد والشركات كحد أقصى حسب قوانين "الوكالة الفلسطينية العليا لتشجيع الاستثمارات" التي تنص على إعفاء كامل من الضريبة لمدة 5 سنوات للمستثمرين بمبلغ 100 ألف دولار حتى مليون دولار يُلزمون بعدها بنسبة 10 في المئة لمدة 8 سنوات. أما المستثمرون بـ 1 إلى 5 ملايين دولار فيتمتعون بإعفاء كامل من الضريبة لمدة 5 سنوات يدفعون بعدها ضريبة مخفضة بنسبة 10 في المئة فقط لمدة 12 عاماً، مقابل إعفاء كامل للمستثمرين بأكثر من 5 ملايين دولار لمدة 5 أعوام وبعدها ضريبة 10 في المئة لمدة 16 عاماً، مع حالات أخرى لمدى 20 عاماً.

ووسط ذلك تتركّز الأنظار على الاكتشافات الغازية الجديدة على الساحل الفلسطيني وإمكانات تحوّلها إلى مجالات استثمار محلية ودولية. ورغم أن هذه الاكتشافات أعلنت عنها إذاعة إسرائيل على أنها في المناطق الساحلية التي يهيمن عليها الاحتلال، إلا أن بعض التقديرات تشير إلى إمكانات وجود كميات غاز على الساحل الذي يخضع لسلطة مناطق "السلطة".... ■



الشيخ فاهم بن سلطان القاسمي — د. ناصر السعيدي — د. محمد العمادي

إعتباراً من مطلع العام 2003

منطقة تجارة حرة كاملة بين الامارات ولبنان وسوريا

دمشق، بيروت – الاقتصاد والأعمال

وقّعت دولة الامارات العربية المتحدة اتفاقيتين لإقامة منطقة تجارة حرة وتحرير التبادل التجاري، الاولى مع لبنان والثانية مع سوريا. وقّع الإتفاقيتين وزراء الاقتصاد في البلدان الثلاثة الشيخ **فاهم بن سلطان القاسمي** (الامارات)، د. **محمد العمادي** (سوريا)، د. **ناصر السعيدي** (لبنان).

وإذا كان مضمون الاتفاقيتين متشابهاً إلى حد بعيد، الا أن التوقيع كان أكثر سهولة بين الامارات وسوريا.

بالنسبة إلى سوريا نص الاتفاق على الإعفاء الفوري للسلع الزراعية والحيوانية والثروات الطبيعية ذات المنشأ الوطني في البلدين والمتبادلة بينهما من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب الأخرى، مع مراعاة الروزنامة الزراعية العربية المعتمدة من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي ومع مراعاة إستمرار العمل بالتخفيضات الحاصلة في إطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى والتي بلغت مع بداية العام الجاري نسبة 30 في المئة. وتؤكد الإتفاقية على عدم الجواز بعد دخول الاتفاقية قيد التنفيذ بفرض أي رسوم جمركية جديدة على السلع والمنتجات المتبادلة، وأن يبذل البلدان جهودهما لتشجيع إستخدام المواصفات والمقاييس الخاصة بجودة المنتجات وتسهيل دخول شاحنات وبصناعات كلا البلدين وتسديد قيم المبادلات التجارية بينهما بعملة حرة قابلة للتحويل.

وفي لقاء مع "الاقتصاد والأعمال" ذكر **فاهم بن سلطان القاسمي** وزير الاقتصاد والتجارة الاماراتي أن هذه الاتفاقية ستمكّن رجال الأعمال والمستثمرين من تكثيف إستثماراتهم في كلا البلدين وتمكين المنتجات السورية من إستخدام السوق الاماراتية في إعادة تصدير سلعها، وأوضح أن سوريا والامارات ستقومان بتخفيض الرسوم على منتجاتهما المتبادلة العام المقبل بنسبة 50 في المئة وفي العام الذي يليه بنسبة 70 في المئة ومن ثم تصبح النسبة 100 في المئة إعتباراً من بداية العام 2003. ومن المتوقّع أن تعزز هذه الإتفاقية من توجه البلدين لإزالة كافة الحدود الجغرافية والجمركية وانتقال العمالة بينهما. أما د. **محمد العمادي** فذكر أن هذه الاتفاقية تتعلّق بإقامة سوق واحدة بين البلدين وهو أمر من شأنه أن يزيد في التبادلات التجارية في ما بينهما ويشجّع الإستثمار أيضاً، ويؤدي إلى زيادة الحركة السياحية والتجارية والاقتصادية المتبادلة.

أما بالنسبة إلى لبنان، فإن مطالبة الإمارات بالإعفاء الفوري للسيراميك والكابلات، أثارت إعتراض الهيئات الإقتصادية اللبنانية، الأمر الذي أدى إلى توتر المفاوضات لو لم تتداركها المساعي الديبلوماسية في ما بعد. وقد انتقلت عملية التوقيع من بيروت إلى ابو ظبي، ولوحظ أن عملية التوقيع سبقت زيارة الرئيس اللبناني إلى الامارات.

ونصّ الإتفاق على أن خفض الرسوم الجمركية يتم كالآتي: 50 في المئة إبتداءً من 1/1/2001، 75 في المئة إعتباراً من 1/1/2002، ثم 100 في المئة إعتباراً من مطلع العام 2003.

أما بالنسبة إلى الكابلات والسيراميك فتخفض الرسوم عليها كالآتي: 75 في المئة إبتداءً من 1/1/2002، ثم 100 في المئة إبتداءً من 2003.■

بونان، جواتيمالا، المجر، الهند، إيطاليا، اليابان، الأردن، لبنان، ماليزيا، المكسيك، هولندا، باكستان، بنما، بيرو (٢٠٠١)، الفلبين، بولندا، بورتوريكو، قطر،

رومانيا (٢٠٠٠)، روسيا، المملكة العربية السعودية، سنغافورة، كوريا الجنوبية، سويسرا، تايلاند، الإمارات العربية المتحدة، المملكة المتحدة، الولايات المتحدة الأمريكية، جزر فرجين الأمريكية.

ضيف الغرفة ٥٤٣
هدفه أن يكرّس لمشروع العمر
كلّ حيويّته!

أينما حللت ضيفاً علينا، أسرة فنادق ماريوت تضع في متناولك أكثر الخدمات المخصّصة لرجال الأعمال تميُّزاً، وأكثر فرص الترفيه تنوُّعاً. وسواء أكنت ترغب في الاسترخاء والاستمتاع بالأجواء الخلابة حول حوض السباحة، أو العمل بمنتهى الراحة في غرفتك، سوف نبذل كلّ جهد ممكن لتتوّج أعمالك بما ترجوه لها من نجاح! وتذكّر أن تجمع دوماً نقاط "مكافآت ماريوت" لتحصل على إقامة مجّانية في أحد فنادقنا التي تُقارب الـ ٢٠٠٠ حول العالم ... فيبقى شعارنا الدائم في ماريوت:

إليك الراحة التامّة لأهدافك الهامّة.



للحجز في أكثر من ٢٠٠ فندق في ٥٠ بلداً وإقليماً حول العالم، يُرجى الاتصال بنا على الأرقام المجانية التالية: المملكة العربية السعودية ١٤٣٧ ٨٩٧ ٨٠٠*، الإمارات العربية المتحدة ٤١٤٦ ٨٠٠*، لبنان ٤٢٦ ٨٠١ ٠١*، مصر ٠٢٠٠ ٠٢٥١٠ ٠٢*، الكويت ١٣٤٣ ٢٤٠*، قطر ١١٧٧ ٠٨٠٠*، سوريا ٠٨٠١*، البحرين ٧٢٤ ٨٠٠، الأردن ٧٥٦ ٥٦٩٧ ٠٦**، عُمان ٢٩٥ ٧٩٩، الهند ١١٧ ٠٠٠*، تركيا ١٢٨٢٨٠٩٠٢ ٠٠٨٠٠، اليمن ١٠١٠ ٠٠٨٠٠*

* في حال توافر خدمة AT&T USADirect®800Service، إستمع إلى التعليمات، واتصل بنا على الرقم ٢٦٦٢٦ ٤٣ ٨٠٠ ** رقم محلي

؛ ظبي (٢٠٠١)، عمّان، بيروت، القاهرة، الدوحة، دبي، الغردقه، جدّة، وادي الأردن، مدينة ميراج القاهرة (٢٠٠٠)، الرياض، شرم الشيخ



قادة الهيئات المالية العربية



الاجتماعات المشتركة للهيئات المالية العربية

الاقتراب أكثر من القطاع الخاص

إلتأمت في مدينة فاس المغربية الإجتماعات السنوية المشتركة للهيئات المالية العربية الخمسة وهي: الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار، المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في افريقيا، صندوق النقد العربي، الهيئة العربية للإستثمار والإنماء الزراعي.

الخطاب الملكي في افتتاح الإجتماعات ألقاه بالنيابة المستشار **محمد المعتصم** الذي أكّد فيه "أن المغرب لم يدّخر جهداً في تشجيع العمل العربي المشترك ودعمه"، منوّهاً بمؤسسات التمويل العربية من حيث "دورها في تمويل العديد من المشاريع والبرامج والدراسات"، وأضاف: "كان حضورها قوياً وفعالاً في مختلف مجالات البناء وتشييد السدود وشقّ الطرق وتطوير الزراعة وتوسيع شبكات الماء والكهرباء، والمشاريع الخاصة بالأمن الغذائي".

ودعا الخطاب الملكي في بداية الألفية الثالثة إلى "...استشراف الآفاق وبلورة رؤية مستقبلية للتعاون الاقتصادي العربي كفيلة بجعله يواجه تحديات العولمة ومستلزمات التنمية ومواكبة التطوّرات المتسارعة في عالم اليوم...".

أما وزير المالية والاقتصاد الوطني المغربي **فتح الله ولعلو**، فدعا مؤسسات العمل العربي المشترك إلى أن "تواصل عملياتها لتعزيز الجهود التي تبذل في كافة القطاعات الاقتصادية والاجتماعية من خلال تطوير أساليب تدخلها في مشاريع التنمية وإحداث آليات جديدة ودعم مجالات الإصلاحات الهيكلية...".

وبعيداً عن القرارات العادية التي اتخذتها الهيئات المالية كل في جلسة خاصة، فإن أبرز ما أسفرت عنه المقررات هو الآتي:

1 – تجديد الولاية لمدير عام/رئيس الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والإجتماعي السيد **عبد اللطيف الحمد** لمدة 5 سنوات أخرى.

2 – التجديد لمدير عام المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في افريقيا **مدحت سامي لطفي** لولاية ثانية مدتها 3 سنوات.

3 – إعادة عضوية السودان إلى الصندوق بعد أن قام بتسوية متأخّراته بكاملها. وأشار **الحمد** أن نسبة السداد في الصندوق بلغت 100 في المئة إذا استثنينا العراق والصومال الموقوفة عضويتهما بموجب قرارات مجلس المحافظين.



وزير المال الجزائري عبد اللطيف أشنهو وإلى يمينه محافظ البنك المركزي الجزائري عبد



وزير المال السوري محمد خالد المهايني متوسطاً الوفد العماني




وزير المال القطري يوسف كمال (اليسار)، وإلى جانبه محافظ البنك المركزي القطري عبد الله العطية

محافظ "ساما" حمد السياري وإلى يمينه محمد بن عبد الله الصقير

اما بالنسبة للمؤسسة فإن السودان باشر مفاوضات في شأن التعويضات غير المستردة وتمّ إتفاق على جدولة تسديدها، وهي تبلغ نحو 3،5 ملايين دينار كويتي فقط، في مقابل تعويضات مترتبة على العراق تبلغ نحو 94،9 مليون دينار كويتي.

نحو القطاع الخاص

ويمكن القول ان الهيئات المالية العربية المشتركة تتجه أكثر فأكثر في آلياتها نحو القطاع الخاص، باعتبار ان تعاملها السابق كان محصوراً بالحكومات، وفي هذا الاتجاه أسفرت إجتماعات فاس عن الآتي:

1 – إقرار زيادة موارد المؤسسة العربية لضمان الإستثمار عن طريق زيادة رأس المال 100 مليون دولار، علماً أن رأس المال المدفوع في نهاية 1999 يبلغ 24689871 ديناراً كويتياً وهو يمثل 98 في المئة من رأس المال المكتتب والبالغ 25189871 ديناراً كويتياً، إذ أن الحصة غير المسددة تبلغ 500 ألف دولار وهي تمثّل حصة فلسطين المؤجل دفعها بموجب قرار من المؤسسة صادر في العام 1981.

كذلك تقرر بالنسبة للمؤسسة العربية لضمان الإستثمار ومن حيث المبدأ، توسيع نشاطها في مجالي ضمان الإستثمار وائتمان الصادرات، ويشمل ذلك ضمان الصادرات العربية للدول غير العربية. كما تقرّر تعديل هيكل المؤسسة باستحداث مجلس ادارة بديل عن لجنة الإشراف لمواكبة التطوّرات المستقبلية لنشاط المؤسسة ودعم قدراتها التنافسية.

2 – اما بالنسبة لمساهمة الصندوق العربي للإنماء الإقتصادي والإجتماعي في تمويل مشاريع القطاع الخاص المقررة سابقاً، فقد أفاد مدير عام/ رئيس الصندوق في هذا الشأن بالآتي:

"من جانب آخر لا بدّ للصندوق أن يولي إهتماماً خاصاً لمساندة جهود القطاع الخاص في تمويل مشاريع التنمية، فقد أنهى الصندوق الدراسات والمشاورات اللازمة للشروع في تمويل مشاريع القطاع الخاص في الوطن العربي. كما قامت كافة الدول بمباركة هذا النشاط وإعطاء الضمانات الكافية للصندوق للبدء به. إذ وقّعت على مذكرة التفاهم التي تؤكد إلتزامها بتنفيذ التعهدات الخاصة بالحصانات والإعفاءات والمزايا المترتّبة للصندوق العربي في اتفاقية إنشائه فيما يخصّ تمويلاته للقطاع الخاص، وقد وصل إلى الصندوق طلبات تمويل لمشاريع في القطاعات المختلفة من عدد من البلدان العربية، ويقوم الصندوق حالياً بدراستها تمهيداً للمباشرة في تقييمها والنظر في المساهمة في تمويلها".

3 – أما في ما يتعلّق بصندوق النقد العربي فإن دوره المالي بات مجسّداً من خلال برنامج تمويل التجارة العربية، وقد أفاد رئيس البرنامج، رئيس الصندوق د. **جاسم المناعي** أن مجلس الادارة والجمعية العمومية للبرنامج وافقا على قيام البرنامج بدعم الصادرات والتجارة الخارجية العربية في الأسواق العالمية، وهو يلتقي في ذلك مع "توجّه المؤسسات العربية والإسلامية التي تسعى إلى تعزيز وتعظيم إستفادة التجارة العربية في الأسواق العالمية، ضمن ترتيبات منظمة التجارة العالمية والشراكة المتوسطية الأوروبية التي ستزيد من المنافسة التي ستواجهها صناعاتنا وتجارتنا، الأمر الذي يستدعي من مؤسسات العمل العربي المشترك دعم قطاعاتنا الإقتصادية والتجارية في تعاملاتها على صعيد الأسواق الدولية". ■



وزير المال الكويتي احمد العبد الله الصباح



المستشار محمد المعتصم مصافحاً حاكم مصرف لبنان رياض سلامه وبدا إلى يسار سلامة وزراء المال في الكويت والامارات، كما بدا من اليمين وزير المال المغربي فتح الله ولعلو

قراءة في اجتماع أوبك وما بعده
الانتخابات الأميركية كانت هناك...


أوبك لا تغيير في السياسة الحالية

على الرغم من النفي الرسمي للتدخل الأميركي في شؤون منظمة الأوبك وقرارها الأخير برفع حصص الإنتاج، من الواضح أن وزير الطاقة الأميركي **ريتشاردسون** كان المصوت الأكبر في قمة فيينا التي عقدت في 27 آذار / مارس الماضي، فبالإضافة إلى اتصالاته المتكررة مع وزراء نفط الدول المنتجة قبل الإجتماع، اتصل **ريتشاردسون** بالوزراء المشاركين في القمة كل على حدة وصولاً إلى رئيس المؤتمر وزير النفط القطري **عبدالله العطية** الذي طلب **ريتشاردسون** بذل جهده لخفض أسعار النفط عبر زيادة الإنتاج.

وبرز خلال اجتماع وزراء النفط لمجموعة الأوبك في فيينا توجهان، الأول تقوده كل من السعودية والكويت والإمارات ويدعو إلى رفع الإنتاج فوراً للتأثير بشكل فعّال على الأسعار، وأسباب هذا التوجه ثلاثة: 1– تأثر قرار هذه الدول بالرغبة الأميركية بخفض الأسعار، 2– وجود فائض في قدراتها الإنتاجية، 3– رغبتها بالإبقاء على قدراتها التنافسية في سوق النفط على المدى البعيد، إذا أن الأسعار المرتفعة تسمح باستغلال السوق من قبل البلدان ذات كلفة الإنتاج المرتفعة.

أما الاتجاه الثاني فيسعى للإبقاء على مستويات الإنتاج أو رفعها بشكل بسيط، وتقوده إيران بشكل رئيسي والجزائر وليبيا بدرجة أقل.

وفاز التوجه الأول، المدعوم أميركياً، والمرفوض إيرانياً، والذي قضى بالعودة إلى حصص الإنتاج ما قبل آذار/مارس 1999، أي زيادة الإنتاج بنحو 1,7 مليون برميل يومياً، ما خفض الأسعار من معدلاتها السابقة المرتفعة، والتي وصلت إلى 34 دولاراً للبرميل (برنت)، وهو المستوى الأعلى منذ 6 أعوام، ووصل السعر منتصف نيسان/ابريل إلى حدود 20 دولاراً للبرميل.

ولأسباب لا مجال للخوض في تفاصيلها، وافقت كل دول أوبك على رفع حصص الإنتاج ما عدا إيران، التي عادت فأعلنت التزامها بحصتها من الزيادة. كذلك إتفق المجتمعون على آلية سعر/ إنتاج تسمح بإبقاء الأسعار ما بين 22 و28 دولاراً للبرميل (سلة أوبك) عبر التدخل في السوق بكمية نصف مليون برميل يومياً إذا ما تخطى السعر الهوامش المحددة لمدة 20 يوماً متتالية. وتشكو هذه الآلية من خلل بنيوي إذ أنها تتيح متسعاً من الوقت للتلاعب بالسوق قبل تحركها.

وفي قراءة للنتائج لقرار أوبك يظهر في الناحية السلبية تراجع إيرادات الدول المصدّرة للنفط نتيجة انخفاض الأسعار، وهذا الأمر له انعكاساته على ميزانيات الدول المنتجة ذات الإعتماد الكبير على المداخيل النفطية، ومنها بعض دول الخليج. يذكر أن هذه الدول حضّرت ميزانياتها لعام 2000 على أساس تقدير سعر برميل النفط بما بين 14 و16 دولاراً، وعليه فإنه من المتوقع أن تشهد هذه الميزانيات فوائض في نهاية العام على الرغم من تراجع الأسعار.

ومن الناحية الإيجابية يظهر إعادة الثقل إلى بلدان أوبك بعيداً عن البلدان ذات الكلفة المرتفعة لاستخراج النفط، كما يعود الثقل إلى النفط كمصدر الطاقة الرئيسي بعيداً عن المصادر البديلة.

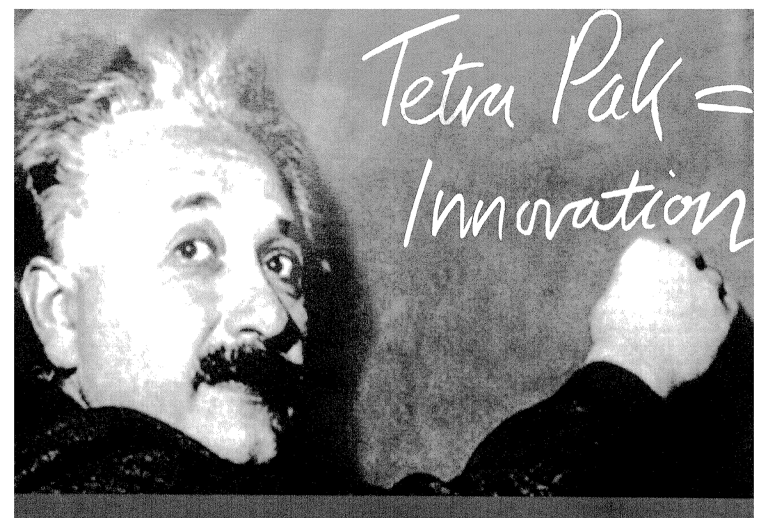
وعلى المدى القريب، من المتوقع أن يحافظ النفط على سعره الحالي حتى منتصف الصيف إلا إذا طرأت عوامل ليست في الحسبان، علماً أن الطلب الموسمي للنفط يرتفع بعد ذلك التاريخ. وقررت منظمة أوبك عقد اجتماع تقييمي أواخر حزيران / يونيو المقبل لأخذ قرارات متناسبة مع وضع السوق حينها. ولا يتوقع أن يحصل أي تغيير في السياسة الحالية التي ترضي (أقله ظاهرياً) جميع الأطراف، فدول أوبك مرتاحة نسبياً إلى مستويات الأسعار الحالية والمرتقبة والدول المستهلكة، وخصوصاً أميركا، أظهرت قدرتها على التأثير على السياسات النفطية لخدمة مصالحها، ومن المؤكد أن **ريتشاردسون** سيوظف نجاحه هذا في خدمة حملته الإنتخابية مع آل **غور** كنائب للرئيس الأميركي.

أما في ما يخص توقعات الأسعار للنصف الثاني في 2000 فإن التقييم الموضوعي لعوامل السوق يسمح بالقول أن الضغط التصاعدي على الأسعار سيزداد في التراجع نتيجة ارتفاع العرض العالمي، من جهة، وخصوصاً من العراق الذي حصل مؤخراً على موافقة الأمم المتحدة لتخصيص 1,2 مليار دولار لشراء قطع الغيار الضرورية لزيادة إنتاجه إلى نحو 3,3– 3,6 ملايين برميل يومياً، وعدم ارتفاع الطلب بالنسبة نفسها، ومن جهة أخرى، قد تؤثر الانتخابات الأميركية في تشرين الثاني/ نوفمبر 2000 على الأسعار كون المرشحين سيلوحون باستعمال المخزون الاحتياطي الأميركي لخفض الأسعار، ما له أثر إيجابي لدى أوساط الناخبين.

أما على المدى الطويل فإن التناغم الذي شهدته إجتماعات الأوبك (باستثناء الموقف الإيراني) مرشح للاهتزاز في ضوء تمركز قدرات الإنتاج الاحتياطية في عدد قليل من البلدان المنتجة (السعودية، الكويت والإمارات) فيما تعاني الأخرى من معادلة الحصص لقدراتها الإنتاجية وحتى من إنخفاض لهذه القدرات نتيجة عوامل تقنية وإقتصادية عدة، ونخص بالذكر كلاً من إيران وليبيا اللتين لن تعجلا في رفع قدراتهما الإنتاجية وهما بالتالي قد تضطران للقبول بحصص إنتاجية أقل.

يذكر أن الانفتاح الإقتصادي والإصلاح الذي بدأ في البلدان الخليجية نتيجة تدني أسعار النفط ما يزال على وتيرته على الرغم من تحسن الأسعار، كما يستمر التوجه الحكومي في السعودية نحو استقطاب الإستثمارات الأجنبية إلى حقل الطاقة. ويجري حالياً التفاوض مع الشركات العالمية على مشاريع طاقة في السعودية تقدّر قيمتها بـ 30 مليار دولار وهي جزء من مجمل أفكار مشاريع قدمتها الشركات إلى الحكومة السعودية تقدّر قيمتها بنحو مليار دولار. ■

د. ناجي أبي عاد


Tetra Pak =
Innovation

"دولفين الغاز" يستعدّ للسباحة في مياه الخليج

المبارك: سنتعايش مع أسماك القرش

حمل عدد تشرين الثاني/ نوفمبر 1999 من "الاقتصاد والأعمال" موضوع غلاف بعنوان "هل يسبح دولفين الغاز في مياه الخليج؟" شمل حواراً مع كل من مدير مكتب برنامج المبادلة (أوفست) – الإمارات د. أمين بدر الدين، ومدير المشاريع في المكتب خلدون المبارك، وعرضاً مفصلاً لرؤيا مشروع دولفين، الذي تقدّر استثماراته بـ 8–10 مليارات دولار، ويتضمّن مد أنابيب للغاز الطبيعي تضخّ 3 مليارات قدم مكعّب يومياً من حقول الشمال في قطر إلى سلطنة عمان مروراً بإمارتيّ أبو ظبي ودبي، على أن يمتدّ لاحقاً باتجاه باكستان.



خلدون المبارك: "تعلمنا من التجارب السابقة"

كما يتضمّن إنشاء مشاريع صناعية عدة على طول الخط تعمل في إنتاج الكهرباء والصناعات البتروكيميائية وإنتاج المخصبات والأمونيا، فضلاً عن توزيع الغاز للاستهلاك المحلي. وانتهى الموضوع المذكور إلى طرح ستة تساؤلات تختصر التحديات الأساسية التي تواجه انطلاقة مشروع دولفين أو تلك التي قد تؤثر في مساره ومصيره.

أبو ظبي – سامي لحود

بعد الإعلان عن الاتفاق الثلاثي الستراتيجي بين مكتب أوفست وشركتيّ أنرون وتوتال فينا العالميتين المتخصصتين في حقل الطاقة، ما يؤذن بانطلاقة المشروع وتأسيس شركة "دولفين"، التقت "الاقتصاد والأعمال" مجدداً **خلدون المبارك** في مكتبه في أبو ظبي وكانت مناسبة للإجابة عن التساؤلات التي أطلقتها "الاقتصاد والأعمال" في تشرين الثاني/ نوفمبر 1999. وهنا إعادة لهذه التساؤلات، وإجابات **المبارك** عليها:

عوامل النجاح

■ **"دولفين" ليس المشروع الأول الذي يهدف إلى مدّ الإمارات بالغاز القطري، إلا أن المشاريع السابقة لم تحقق نجاحاً. فهل درس القيّمون على "دولفي" أسباب هذا الفشل بشكل كاف وواف لتجنيبه المصير نفسه؟**

□ نعم، درسنا بعمق كل المشاريع السابقة لنتعلم من الأخطاء والتجارب السابقة واستعملناها للمساهمة في ابتكار مشروعنا، ولكل مشروع سبب لفشله، أما مشروع دولفين فلديه مزيج المعطيات الملائمة لإنجاحه ومنها توافر الدعم السياسي والاقتصادي والمالي له، وهذا المشروع سيتمّ لا محالة.

■ **هل من ضمانات لتحويل مذكرات التفاهم حول المشروع مع الجهات المختلفة إلى عقود واتفاقات نهائية وملزمة؟**

□ طبعاً، ونحن في هذه المرحلة حالياً. فمذكرات التفاهم هذه معقدة ومعمّقة ومدتها 30 عاماً وتنقسم إلى شقين، العرض والطلب. وبطبيعة الحال لا يمكن إلا أن تسير المفاوضات المتعلقة بشقيّ العرض والطلب إلا بشكل متواز، وعليه نتوقع أن تتحول معظم مذكرات التفاهم إلى عقود خلال الشهرين المقبلين. وتسير مفاوضاتنا مع المؤسسة القطرية العامة للبترول بشأن تحويل مذكرة التفاهم معها إلى عقد يسمح لـ دولفين باستغلال احتياطيات الغاز في حقل الشمال، بشكل جيد، وكذلك بالنسبة لاتفاقنا مع موبيل أويل قطر بشأن إمدادنا مرحلياً بالغاز إلى حين استكمال منشآتنا في حقل الشمال. وبالنسبة للتوزيع والبيع، تمضي المفاوضات قدماً مع أدنوك أبو ظبي لتنفيذ مذكرة التفاهم التي أعلن عنها في تشرين الأول/ أكتوبر الماضي، والتي ستسمح لـ "دولفين" باستخدام شبكة توزيع أدنوك لحين تطوير شبكتها الخاصة، وتحلّ بموجبها دولفين مكان أدنوك في تزويد إمارة دبي بالغاز. كذلك الأمر بالنسبة للمذكرة المتعلقة بتزويد الغاز لمشاريع الماء والكهرباء في أبو ظبي، وتلك المتعلقة بتزويد دبي بكمية من الغاز تراوح بين 200 و700 مليون قدم مكعّب يومياً، وعمان بكمية 300 – 600 مليون قدم مكعّب يومياً، وباكستان بكمية 1000–1500 مليون قدم مكعّب من الغاز يومياً.

موعد العام 2004

■ **هل سيقبل الإماراتيون والعمانيون وسواهم بتحكّم القطريين في صناعاتهم الحيوية نتيجة سيطرتهم على إمدادات الغاز؟**

□ الأمر ليس تحكّماً بل تعاوناً ومشروع دولفين هو خطوة كبيرة لتوحيد البلدان التي يشملها، وحكومتا الإمارات وعمان لا تعتبران الموضوع تحكماً بصناعاتهما ومواردهما الغازية.

■ **المشروع سيدخل العمل الفعلي العام 2004، في حال إتمام الإنشاءات من قبل المتعهّدين في الوقت المحدّد. كيف ستكون صورة العرض والطلب حينها؟ وكيف ستؤثر اكتشافات الغاز الجديدة في البلدان التي يمدّها "دولفين" بالمادة على الطلب؟**

وهل يمكن ضمان عدم توافر إمدادات أوفر سعراً إلى ذلك الحين؟

□ قمنا بدراسات معمّقة عدة حول هذا الموضوع شملت المنطقة، ومن الواضح أن المستقبل هو للغاز القطري. فقطر تشكل أكبر خزان غاز في العالم وتقدّر احتياطياتها بـ 375 ألف مليار قدم مكعّب، ونوعية الغاز القطري هي الأفضل عالمياً لتدنّي نسبة الكبريت فيها، كما أنه سهّل الاستخراج ما يخفض الكلفة. وما يميّز "دولفين" أنه مشروع متكامل يراعي كل من العرض والطلب بمعنى أننا سنخلق الطلب عبر المشاريع التابعة لـ"دولفين" كما أن المشروع سيزوّد أسواقاً قائمة حالياً بموجب عقود ملزمة طويلة الأمد.

الدعم السياسي

■ **ما الضمانات المتوفرة تجاه التجاذبات السياسية بين حكومات الأقطار المشاركة في المشروع؟ وهل ستغلب هذه الحكومات العوامل الاقتصادية على هذه التجاذبات؟**

□ نعود لنؤكّد أن هذا المشروع يحظى بالدعم السياسي المطلق من حكومات كل البلدان العربية.

■ **هل سيعمل عدم تخصص "أوفست" في حقل الطاقة لمصلحتها أم ضدها؟ فمعروف أن هذا القطاع تتحكم به جهات إقليمية وعالمية متخصصة بل محنّكة، هل سيتمكّن الدولفين من التعايش مع "أسماك القرش" في هذا القطاع؟**

□ (ضاحكاً) سؤال في محله... كيف نتعايش مع أسماك القرش؟ بكل بساطة أدخلناهم شركاء معنا في "ولفين"، فكل من شركتي أنرون وتوتال فينا تعتبران من كبريات شركات الطاقة العالمية ولكل منهما حصة 24,5 في المئة من دولفين، فيما احتفظت أوفست بنسبة 51 في المئة، وبهذا نكون استفدنا من خبرتهما التقنية والمهنية واحتفظنا بحصة الأغلبية في المشروع (ملاحظة: لم يتمّ الكشف بعد عن رأس مال شركة دولفين).

وبعد هذا الحديث مع **خلدون المبارك**، بات من الممكن تبديل عنوان الموضوع من "هل يسبح دولفين الغاز في مياه الخليج؟" إلى "دولفين الغاز يستعدّ للسباحة في مياه الخليج" على أمل أن تكون الإطلالة الثالثة بعنوان "دولفين الغاز يسبح في مياه الخليج" وذلك بعد أن يكون الغاز القطري بدأ بالتدفّق في شرايين هذا المشروع الطموح. ■

ليبيا: حنين بترولي أميركي

يشتدّ التنافس بين رجال الأعمال الأوروبيين والأميركيين على الاستثمار في ليبيا. وبعد بعثة "اكتشاف الفرص" الأميركية التي أرسلها الرئيس **كلينتون** إلى طرابلس الغرب، هناك تحرّك استثماري أوروبي، يرافق سعي الولايات المتحدة لـ"التطبيع الاقتصادي" مع ليبيا على أثر قرار الأمم المتحدة تأجيل العقوبات.

وتترافق خطوة الرئيس **كلينتون** الإيجابية بحملة نقد في الصحف الأميركية بأن هناك تعتيماً سياسياً مقصوداً حول مبررات ما تسميه هذه الصحف "تزييت" العلاقات مع ليبيا.

وفي المعلومات أن التقرير الذي أعدّته البعثة الأميركية المؤلّفة من أربعة ديبلوماسيين يتضمّن أجوبة حول أسئلة طرحتها الإدارة الأميركية أبرزها: هل أن الوقت مناسب الآن لتوجيه الاستثمارات إلى ليبيا، وهل الوقت مناسب أيضاً لرفع الحظر عن استخدام جوازات السفر الأميركية لزيارة ليبيا.

من جهتها تركّز شركات البترول الأميركية على إمكانية استرداد حصتها من البترول الليبي خصوصاً في مجال تطوير حقول البترول القديمة المنتشرة في ليبيا. ومن شركات البترول الأميركية التي كانت تعمل في ليبيا "أوكسدنتال" و"ماراثون"، إضافة إلى "كونكو" وذلك قبل أن يصدر الرئيس الأسبق **ريغان** قرار حظر عملها العام 1968.

يذكر أن المملكة العربية السعودية لعبت دوراً كبيراً في تحسين العلاقات بين ليبيا والولايات المتحدة، وشملت الجهود السعودية لقاء سفير المملكة في واشنطن الأمير **بندر بن سلطان** بالرئيس **كلينتون** خلال زيارة الرئيس الأميركي إلى جنوب أفريقيا، حيث كانت ليبيا الموضوع الرئيسي في الاجتماع الذي تلاه أخيراً زيارة وفد من الخارجية الأميركية إلى طرابلس الغرب وإعلان العقيد القذافي أنه يريد تحسين العلاقات مع شركات البترول الأميركية. ■



نظمي أوجي يستقبل الوزير صلاح الدين معاوي



توقيع إتفاقية "فارما تونس" بين بشير قعلول (الى اليمين) وجيرالد مالون

نظمي أوجي في تونس: مصفاة بـ 700 مليون دولار

مصنع للأدوية بمشاركة بريطانية واستثمارات سياحية بـ 100 مليون دولار

أعلن في تونس عن توقيع اتفاقية بين مختبرات "ريجنت جي.أم" البريطانية وشركة "اللصاق المرن" التونسية، وذلك لإنشاء مؤسسة للصناعات الصيدلانية برأس مال 12 مليون دينار في مدينة القلعة الكبرى في ولاية سوسة، ستعمل الشركة الجديدة تحت إسم "فارما تونس" وتوفر 200 فرصة عمل منها 30 في المئة لخريجي الجامعات.

جاء ذلك خلال حفل أقامه رئيس مجموعة جنرال مديتيرانيان هولدينغ (GMH) **نظمي أوجي** اثر انعقاد مجلس ادارة المجموعة مؤخراً والتي تتبع لها مختبرات ريجنت جي أم. وفي حضور وزير السياحة التونسي **صلاح الدين معاوي** والسفير اللبناني **ريمون روفايل** وعدد كبير من رجال المال والأعمال التونسيين وأعضاء مجلس ادارة GMH، نوّه **أوجي** بالرعاية التي تحظى بها مجموعته في تونس، مع العلم أنه حصل على وسام من الرئيس التونسي قبل بضع سنوات تقديراً لدوره الاقتصادي.

شراكة بريطانية - تونسية

وقّع اتفاقية شركة "فارما تونس" كل من **بشير قعلول** عن شركة "اللصاق المرن" و**جيرالد مالون** رئيس ريجنت جي ام، الذي كان شغل منصب وزير الصحة سابقاً في بريطانيا. وصرّح **قعلول** بأن "فارما تونس" ستستفيد من الخبرات والتقنيات المتوفرة لدى فريقي هذه الشراكة.

وأضاف أن الشركة ستبدأ في الإنتاج بعد سنتين وستكون البداية مع المضادات الحيوية التي سيتم تصدير نحو 50 في المئة منها باتجاه بريطانيا والمغرب وبلدان أخرى لا سيما أنها تتمتع بالمواصفات البريطانية المعترف بها عالمياً.

مصفاة لتكرير النفط

وتحدّث **نظمي أوجي** عن تجربة مجموعته الناجحة في تونس حيث استثمرت نحو 100 مليون دولار في القطاع السياحي فأنشأت فندق اوكسيدنتال في الحمامات وهو أول فندق جرى افتتاحه في الحمامات الجنوبية أحدث المناطق السياحية في تونس، ويقع في إطار مشروع عقاري وسياحي متكامل يحتوي على مجمع من الشقق والفيللات (جنان الحمامات) وعلى كازينو تديره مجموعة كليوباترة الدولية التي يرأسها **كابي طبراني**، اضافة إلى وكالة سفر وسياحة (TANIT).

وكشف **نظمي اوجي** عن مفاوضات مع الحكومة التونسية بلغت مراحلها النهائية لإنشاء مصفاة لتكرير النفط قرب مدينة صفاقس تبلغ كلفتها الإجمالية 700 مليون دولار، وتتطلب المرحلة الاولى منها استثمارات بـ 120 مليون دولار، ويتوقع ان تساهم شركة بريطانية في رأس المال بنسبة 25 في المئة.

وأضاف بأن مجموعة GMH الدولية تعمل في مجالات الطيران والمصارف والسياحة، وتملك مساهمات في مصارف ألمانية وفرنسية وأردنية، كما تملك مصنعاً للسكر وتساهم بنسبة كبيرة في مؤسسة "اورسكوم" المصرية للإتصالات ودخلت في مناقصة تونسية في مجال الـ GSM. ■

صراع شركات الطاقة في سوريا

يشهد قطاع الطاقة في سوريا صراعاً بين تكتل كونوكو/توتال فينا وشل/فيبا أويل على كل من مشروع تطوير حقول النفط في المنطقة الشمالية الشرقية وتطوير إستكشافات الغاز الجديدة في المنطقة الوسطى.

وتوقّعت المصادر المطلعة فوز التكتل الأول نظراً للثقل الأميركي/الفرنسي فيه.

رأي

خطوة نحو انفتاح السوق المصرفية الجزائرية

أصدرت السلطات النقدية في الجزائر الشهر الماضي ثلاثة تشريعات تهدف إلى تشجيع الاستثمار الأجنبي في القطاع المصرفي المحلي. وتطال التشريعات الجديدة إنشاء المصارف والمؤسسات المالية الأخرى وتحويل الأرباح إلى الخارج وحرية حركة الرساميل بالنسبة لاستثمارات غير المقيمين، وذلك في خطوة جديدة نحو فتح السوق المصرفية والمالية المحلية على الخارج.

وكانت الجزائر أقرت قانون تحرير القطاع المصرفي منذ عام 1990، ثم ألحقته بالقانون رقم 01–93 الهادف إلى تبسيط الإجراءات الخاصة بمنح البنك المركزي رخص لإنشاء مؤسسات مالية. ورغم ذلك، لم يدخل السوق المصرفية الجزائري في السنوات الماضية سوى عدد قليل من المصارف الأجنبية، بسبب بقاء الكثير من الإجراءات القانونية والإدارية التي كانت تعيق عملية الحصول على رخصة لتأسيس مصرف محلي أو أجنبي.

وهناك أربعة مصارف محلية من القطاع الخاص تعمل حالياً في الجزائر، أحدها مصرف استثمار هو بنك الوحدة، وثلاثة مصارف تجارية هي بنك خليفة، البنك التجاري والصناعي الجزائري والمؤسسة الجزائرية المصرفية. أما المصارف الأجنبية المتواجدة في السوق المحلية، فهي محدودة كذلك وتضم: "سيتيبنك"، والمؤسسة العربية المصرفية، و"سوسييتيه جنرال" الفرنسي الذي أنشأ مصرفاً تابعاً له مؤخراً في الجزائر، بالإضافة إلى بنك البركة الذي يملك "بنك التنمية المحلية" التابع للقطاع العام 51 في المئة من أسهمه. كما يتوقع أن يباشر كل من البنك العربي و"بنك ناسيونال دو باريس" أعمالهما في الجزائر هذا العام بعد أن حصلا على رخصة فتح فروع من البنك المركزي.

ولا يتوقع أن تحدث التشريعات الأخيرة تغيراً سريعاً في القطاع المصرفي الجزائري، حيث لا زالت مصارف القطاع العام تسيطر على غالبية السوق المحلية وتستأثر بمعظم النشاط التجاري فيها. في حين لا تتجاوز الكثافة المصرفية، التي تقاس بعدد الفروع لكل عشرة آلاف نسمة، معدل 0,3 فقط، فاقت نسبة التسليفات إلى الودائع 132 في المئة العام 1998، ما يشير إلى قلة الموارد المتوفرة محلياً نسبة إلى حاجات التمويل في الاقتصاد. لذلك، لا بد من إصلاحات اقتصادية بنيوية مواكبة لمعالجة الإختلالات القائمة وتحسين مناخ الاستثمار العام بما يسمح بتعزيز دور المصارف في الجزائر ودعم نموها على أسس قوية.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

الإقتصاد الجديد في مواجهة القديم

أكّد صندوق "تايغر مانجمنت" أحد أكبر صناديق التحوّط الأميركية انه سيغلق منهياً خسائره المستمرة منذ 18 شهراً، والتي أثارها الإنخفاض الحاد في أسهم قطاعات الإقتصاد التقليدي. وقال **جوليان روبرتسون** رئيس الصندوق انه سينسحب من سوق تتسم "بانعدام المنطق تتراجع فيها إعتبارات الأسعار والعائدات أمام الحماس للإنترنت"!!. يذكر ان الصندوق خسر 22 مليار دولار من قيمته خلال الثمانية عشر شهراً الماضية.

ATM "صوتي" لضعيفي البصر

انفرد بنك "أو أميركا" بتقديم أجهزة صرّاف آلي (ATMs) صوتية مخصصة لضعيفي البصر. تعمل هذه الأجهزة الجديدة على تحليل صوت العميل ومطابقته بصوته المخزّن مسبقاً وبشكل آمن عالي التقنية. وينوي المصرف إنشاء شبكة من هذه الأجهزة بمقدار 2500 جهاز في السنوات الثلاثة المقبلة. يُذكر أن الصرّاف الآلي الجديد سيمكّن العميل الضعيف أو فاقد البصر من سحب أو إيداع أموال، والإستعلام عن الرصيد بالإضافة إلى بعض العمليات الأخرى.

جيل جديد من "المحافظ الإلكترونية"

إتفقت مجموعة من الشركات الأميركية على تحضير الجيل الجديد من المحافظ الإلكترونية والذي سيعمل وفق معايير جديدة تعرف بنموذج لغة التجارة الإلكترونية (ECML) والذي سيمكّن المحافظ الإلكترونية (E - Wallets) من العمل على أي نظام إلكتروني للدفع عبر شبكة الإنترنت.

من الشركات المشاركة في التحضير نذكر مايكروسوفت، أي. بي. أم، فيزا، ماستركارد، أميريكان إكسبرس.

المحتويات

– مصارف البحرين التجارية: تحالفات وستراتيجيات تفرضها العولمة 68

– الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت:

أصبحنا أكبر بنك تجاري في البحرين 74

– أرباح المصارف العربية في 1999 76

– عدنان البحر: الصناعة المصرفية الإسلامية ضرورة 78

– بنك الإمارات الدولي: ريادة الخدمات الإلكترونية 82

– ملف خاص عن بنك قطر الوطني 89

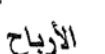


المنامة: إرتفاع في أرباح المصارف التجارية

مصارف البحرين التجارية

تحالفات وستراتيجيات تفرضها العولمة

كان العام 1999 للمصارف التجارية في البحرين موسم حصد النتائج التقليدية القائمة على احتكار السوق المحلية لكنه ايضاً عام الارهاصات الكبرى، حيث بدأت غيوم الانفتاح الاقتصادي وتحرير الأسواق تنكشف، ما يدفع هذه المصارف إلى البحث عن ستراتيجيات عمل جديدة تؤمن للمصارف وللمستثمرين موقعاً مرضياً في العالم الجديد.



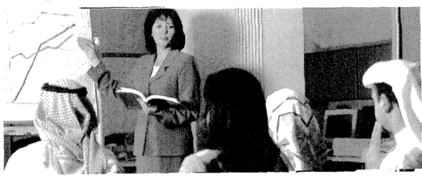
الأرباح

الأرباح المحققة لهذه المصارف (خمسة مصارف تجارية رئيسية هي: بنك البحرين الوطني، بنك البحرين والكويت، البنك الأهلي التجاري، بنك البحرين الإسلامي والبنك البحريني السعودي) ارتفعت 11 في المئة العام 1999 إلى 111 مليون دولار، مقارنةً مع 100 مليون دولار العام 1998 (انظر الجداول). وجاء بنك البحرين الوطني في المقدمة من حيث الأرباح التي بلغت لديه 43 مليون دولار يليه بنك البحرين والكويت 33 مليون دولار والبنك الأهلي التجاري 18 مليون دولار والبنك البحريني السعودي 10 ملايين دولار وأخيراً بنك البحرين الإسلامي 6 ملايين دولار. أما في نمو الأرباح العام 1999، فقد حقق بنك البحرين الإسلامي أعلى معدل (20 في المئة) يليه بنك البحرين والكويت (18 في المئة).

معظم هذه المصارف أعلنت عن توزيعات نقدية مماثلة لما أعلنته العام 1998: بنك البحرين الوطني 27،5 في المئة، بنك البحرين والكويت 15 في المئة، بنك البحرين الإسلامي 10 في المئة. أما البنك الأهلي التجاري فقد قام بتوزيع 30 في المئة للعام 1999 مقابل 27،5 في المئة العام 1998، كما قام بتوزيع أسهم منحة سهمين لكل سهم واحد، ووزع البنك البحريني السعودي 12 في المئة العام 1999 مقابل 10 في المئة العام 1998.

أما في العائد على حقوق المساهمين فقد حقق بنك البحرين الوطني أعلى معدل 15،7 في المئة، والبنك الأهلي التجاري 14،4 في المئة وبنك البحرين والكويت 12،2 في المئة والبنك البحريني السعودي 11،4 في المئة وبنك البحرين الإسلامي 6،2 في المئة.

وينعكس الوضع في العائد على الموجودات حيث البنك البحريني السعودي



.. وارتفاع في حجم الموجودات

في المقدمة (2,4 في المئة) ثم البنك الأهلي التجاري (2,1 في المئة).

وفي النتائج الربحية حافظت المصارف التجارية على مستويات جيدة تعكس استقرار حصصها في السوق المحلية وتمكنها من تقديم منتجات جديدة خصوصاً في مجال القروض الاستهلاكية وبطاقات الائتمان وحسابات الادخار المرتبطة بامتيازات وحوافز مالية كبيرة. أما على مستوى القروض للقطاعات الاقتصادية، فقد استفادت المصارف من الانتعاش النسبي لنشاط الاستيراد بعد زيادة أسعار النفط حيث رفعت أرباحها عن تمويل التجارة، خصوصاً فتح الاعتمادات للعقود الحكومية. كما عمدت المصارف التجارية إلى زيادة أرباحها من الاستثمارات وخصوصاً في ظل تحسن أوضاع الأسواق المالية العالمية العام 1999. وأخيراً فإن المصارف التجارية في البحرين لا تزال تمارس وضعها الاحتكاري في السوق من خلال الفرق الكبير (نحو 5 الى 6 في المئة) بين سعر الفائدة على الودائع الذي يتراوح ما بين 4,9 في المئة إلى 5,24 في المئة، وسعر الفائدة على القروض الذي يتراوح بين 9 إلى 12 في المئة وفقاً لأرقام نشرات مؤسسة نقد البحرين.

الموجودات

ارتفع حجم موجودات المصارف التجارية في البحرين 15 في المئة العام 1999 ليبلغ 7 مليارات و 81 مليون دولار مقارنةً مع 6 مليارات و 158 مليون دولار العام 1998. ووفقاً لنشرات مؤسسة نقد البحرين فإن حجم الميزانية المجمعة لجميع المصارف التجارية في البحرين يبلغ 9 مليارات و 935 مليون دولار العام 1999 وحصة المصارف التجارية من هذه الموجودات 71 في المئة العام 1999 وهي النسبة نفسها التي كانت عليها العام 1998. وقد شهد العامان 1998 و 1999 تقدم بنك البحرين والكويت ليصبح أكبر مصرف تجاري في البحرين في حجم الموجودات والقروض وودائع العملاء، إلا أن بنك البحرين الوطني حافظ على موقع الصدارة في حجم حقوق المساهمين وصافي الأرباح. وتبلغ حصة بنك البحرين والكويت 39 في المئة من مجموع موجودات المصارف الخمسة و 27 في المئة من إجمالي موجودات المصارف، يليه بنك البحرين الوطني بحصة 37 في المئة و 26 في المئة على التوالي والبنك الأهلي التجاري 12 في المئة و 9 في المئة وبنك البحرين الإسلامي 6 في المئة و4 في المئة والبنك البحريني السعودي 6 في المئة و 4 في المئة على التوالي. وحقق بنك البحرين الوطني أعلى معدل في نمو الموجودات العام 1999 (29 في المئة) والبنك البحريني السعودي (10 في المئة) وبنك البحرين والكويت (9 في المئة).

معظم القطاعات البحرينية استفادت من حجم نمو القروض

القروض

تُعتبر القروض الشكل الرئيسي للموجودات ذات العائد رغم أن الموجودات الأجنبية (ودائع المصارف التجارية مع مصارف الأوف شور والمصارف في الخارج واستثماراتها في الأوراق المالية) باتت تحوز على حصص أكبر خلال السنوات الماضية. ويبلغ حجم القروض لدى المصارف التجارية الرئيسية 3 مليارات و 463 مليون دولار العام 1999 بزيادة 11 في المئة عن العام 1998. ويبلغ حجم القروض المجمعة للمصارف التجارية كافة في البحرين 3 مليارات و 578 مليون دولار ما يعني أن حصة قروض المصارف التجارية الرئيسية تمثل97 في المئة من الحجم الكلي للقروض. ويحتفظ بنك البحرين والكويت بأكبر محفظة قروض في البحرين ارتفعت 10 في المئة العام 1999 لتبلغ مليار و 338 مليون دولار (39 في المئة من المجموع) يليه بنك البحرين الوطني حيث ارتفعت قروضه 15 في المئة لتبلغ 981 مليون دولار العام 1999 (28 في المئة من المجموع) ثم البنك الأهلي التجاري، وقد ارتفعت بنسبة 10 في المئة لتبلغ 525 مليون دولار (15 في المئة من المجموع)، وتتوزع الحصة المتبقية على البنك البحريني السعودي وبنك البحرين الإسلامي.

ووفقاً لنشرات مؤسسة نقد البحرين فإن معظم القطاعات الاقتصادية استفادت

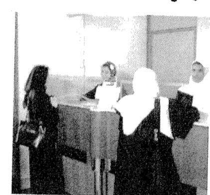


.. ومعظم المصارف التجارية أعلنت عن توزيعات نقدية

من نمو حجم القروض العام 1999 حيث ارتفعت القروض الشخصية من مليار و 85 مليون دولار العام 1998 إلى مليار و 225 مليوناً العام 1999 وتبلغ حصتها 34 في المئة من الحجم الكلي للقروض وهي تجيء في المقدمة تليها القروض المقدمة للتجارة وقد ارتفعت من 679 مليون دولار العام 1998 إلى 753 مليوناً العام 1999 وتبلغ حصتها 21 في المئة من إجمالي القروض ثم القروض المقدمة للصناعة وقد ارتفعت من 501 مليون دولار العام 1998 إلى 557 مليوناً العام 1999 وتبلغ حصتها 16 في المئة من إجمالي القروض ثم القروض المقدمة للإنشاء والتعمير، وقد ارتفعت من 370 مليون دولار العام 1998 إلى 424 مليوناً العام 1999 وتبلغ حصتها 12 في المئة من إجمالي القروض.

وهكذا تراجعت أهمية القروض المقدمة للقطاعات الاقتصادية المحلية في حصتها من إجمالي الموجودات التشغيلية للمصارف التجارية، فيلاحظ أن حجم الموجودات الأجنبية المجمعة للمصارف التجارية كما سبق تبلغ 3 مليارات و 406 ملايين دولار العام 1999 ما يعادل تقريباً حجم القروض للقطاعات الاقتصادية. وهذا يعكس بدرجة كبيرة تقلص فرص الاقتراض في السوق المحلية نتيجة تشبع قطاع القروض الشخصية وتفاقم حجم مشكلة القروض غير المخدومة والقيود التي فرضتها مؤسسة نقد البحرين على هذا النوع من النشاط، اضافة الى تراجع أداء القطاعات الأخرى وخصوصاً التجارة والصناعة والإنشاءات فضلاً عن عدم مبادرة المصارف التجارية لتطوير اساليب عملها للدخول في انشطة جديدة. وقد دفعت هذه العوامل المصارف التجارية لإعادة إيداع أموالها لدى المصارف الخارجية وخصوصاً مصارف الأوف شور في البحرين.

الودائع



الحصة الرئيسية للودائع من القطاع الخاص

وفي جانب المطلوبات تُعتبر الودائع من القطاع الخاص المكوّن الرئيسي، وقد ارتفعت هذه الودائع بصورة طفيفة نسبتها 1 في المئة العام 1999 لتبلغ 4 مليارات و 385 مليون دولار مقارنة مع 4 مليارات و 330 مليون دولار العام 1999. وهي تمثل 92 في المئة من إجمالي الودائع المجمعة للقطاع الخاص لدى المصارف التجارية كافة. ويجيء بنك البحرين الوطني في المقدمة حيث بلغت حصته مليار و 588 مليون دولار أي 36 في المئة من إجمالي الودائع إلا أنها انخفضت بنسبة 3 في المئة عما كانت عليه العام 1998، يليه بنك البحرين والكويت مليار و 493 مليون دولار أي 34 في المئة وقد ارتفعت بنسبة 6 في المئة عن العام 1998 ثم البنك الأهلي التجاري 628 مليون دولار أي 14 في المئة وقد ارتفعت بنسبة 1 في المئة عن العام 1998. وتتوزع الحصة المتبقية على كل من بنك البحرين الإسلامي (8 في المئة) والبنك البحريني السعودي (7 في المئة).

والتقدم البسيط الذي حققته المصارف التجارية الرئيسية في استقطاب الودائع يعكس النمو المتواضع في حجم ودائع القطاع الخاص في البحرين العام الماضي وقد ارتفعت أيضاً وفقاً لنشرات مؤسسة نقد البحرين 2,7 في المئة من 4 مليارات و 642 مليون دولار العام 1998 إلى 4 مليارات و 771 مليوناً العام 1999. ولا يعكس ذلك بالضرورة حقيقة حجم نمو ودائع واستثمارات ومدخرات القطاع الخاص في البحرين مع حرية حركة رؤوس الأموال واستثمارها مع فروع لمصارف أجنبية في البحرين أو مباشرة مع مصارف خارجية، إلا أن الإحصاءات حول هذه المؤشرات غير متوافرة.

حقوق المساهمين



بطاقات الحسابات: إمتيازات وحوافز

ارتفع إجمالي حقوق المساهمين للمصارف التجارية الرئيسية 12 في المئة العام 1999 ليبلغ 859 مليون دولار مقارنةً مع 766 مليوناً العام 1998.

ويأتي بنك البحرين الوطني في المقدمة حيث تبلغ حقوق المساهمين 275 مليون دولار وارتفعت 4 في المئة، وتبلغ حصتة 32 في

المؤشرات الرئيسية لأداء البنوك التجارية في البحرين العام 1999

صافي الأرباح مليون دولار			الترتيب 99	الأرباح الموزعة %			الترتيب 99	العائد على حقوق المساهمين (%)		الترتيب 99	العائد على الموجودات (%)		الترتيب 99	نسبة حقوق المساهمين إلى الموجودات (%)		الترتيب 99
1999	1998	التغير%		1999	1998	التغير%		1999	1998		1999	1998		1999	1998	
43	40	7	2	27,5	27,5	0	2	15,7	15,3	1	1,7	2,0	2	10,5	13,0	1
33	28	18	1	15,0	15,0	0	1	12,2	10,6	2	1,2	1,1	1	9,9	10,5	2
18	17	5	3	30,0	27,5	9	3	14,4	14,5	3	2,1	2,1	3	14,7	14,6	3
6	5	20	4	10,0	10,0	0	4	6,2	12,4	4	1,3	1,2	4	21,7	9,7	4
10	9	11	5	12,0	10,0	20	5	11,2	11,4	5	2,4	2,3	5	21,0	20,5	5
111	100	11		18,9	18,0			12,0	12,9		1,7	1,8		15,6	13,7	

المئة من الإجمالي، ويليه في مستوى مقارب بنك البحرين والكويت بمقدار 271 مليون دولار العام 1999 بزيادة 3 في المئة وتبلغ حصته 31،5 في المئة ثم البنك الأهلي التجاري بحصة 15 في المئة وقد ارتفعت بنسبة 6 في المئة إلى 127 مليون دولار.

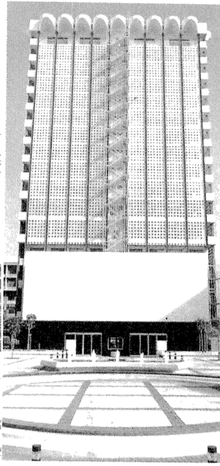
وتعكس الزيادة الكبيرة في مجموع حقوق المساهمين لبنك البحرين الإسلامي (ارتفعت 140 في المئة إلى 97 مليون دولار) قيام البنك بمضاعفة رأس ماله المدفوع من 11،5 مليون دينار إلى 23 مليوناً (61 مليون دولار) مع علاوة إصدار قدرها 70 فلساً للسهم (8 ملايين دينار أي 21 مليون دولار) والتي أعطيت الأولوية فيها للمساهمين في البنك، وتمّ تغطيتها بالكامل خلال شهر أيلول/سبتمبر 1999.

وتتفاوت نسبة حقوق المساهمين إلى الموجودات بشكل كبير لدى المصارف التجارية في البحرين حيث ترتفع لدى المصارف الأكثر حداثة في حين تنخفض لدى المصارف الأقدم التي حققت نمواً متواصلاً في حجم موجوداتها. وبعد أن قام بمضاعفة رأس ماله، تصدّر بنك البحرين الإسلامي الصدارة حيث بلغت نسبة الملاءة لديه 21,7 في المئة العام 1999 يليه البنك البحريني السعودي 21 في المئة ثم البنك الأهلي التجاري 14 في المئة ثم بنك البحرين الوطني 10,5 في المئة وبنك البحرين والكويت 9,9 في المئة.

أبرز تطورات 1999

بنك البحرين الوطني

هو أقدم مصرف في البحرين (تأسس العام 1957) والأكبر حتى سنوات قليلة سابقة، وكان يستفيد بصورة كبيرة من كونه المهيمن على تمويل الأنشطة الإستيرادية للدوائر الحكومية، إلا انه بعد تراجع حجم هذه الأنشطة تأثرت أرباحه، كما تأثر اداؤه قبل عامين في أسواق المال العالمية، ولم يتخذ حتى الآن أي خطوة ستراتيجية تعكس التوجه للإستعداد لتحرير الأسواق العالمية ما يعكس السياسة المتحفظة التقليدية التي يتبعها المصرف في التعامل مع المتغيرات المحلية والإقليمية والعالمية، إلا أن الرئيس التنفيذي أعلن عن العزم على فتح وحدة اسلامية تابعة للمصرف.



بنك البحرين الوطني: حافظ على الصدارة

بنك البحرين والكويت

اظهر هذا المصرف ديناميكية في التعامل مع المتغيرات المحيطة، واضافة إلى توسعه الواضح في السوق المحلية خلال نمو حجم موجوداته وقروضه، اعلن عن العديد من الخطط التي تظهر سعيه للإستعداد نحو إنفتاح الأسواق، منها تأسيس شركة مستقلة لتصدير وتسويق بطاقاته الإئتمانية برأس مال 3,5 ملايين دينار كما قام بتأسيس بنك الخليج الإسلامي للإستثمار برأس مال 12 مليوناً و 500 ألف دولار ويملك فيه 65 في المئة، والمستثمر الدولي (الكويت) 35 في المئة. وتتوجه انشطة المصرف نحو هيكلة العمليات التمويلية الإسلامية بصيّغ مبتكرة تواكب احتياجات العملاء، كما قام المصرف بتأسيس شركة بنك البحرين والكويت للخدمات المالية التي تقدم خدمات ادارة المحافظ الإستثمارية والسمسرة في بورصات الاوراق المالية.

كما لم يستبعد الرئيس التنفيذي للمصرف احتمال الاندماج أو الدخول في تحالفات حالما تسنح الفرصة الملائمة لذلك.

البنك الأهلي التجاري

كان الحدث الأبرز العام الماضي قيام هذا المصرف بالاندماج مع بنك الكويت المتحد حيث تم تشكيل شركة قابضة مقرها البحرين، كما أعلن ان مساهمي البنك الحاليين سيقومون باستبدال كل سهم يملكونه بمقدار 100 فلس مقابل سهم واحد في الشركة القابضة قيمته 25 سنتاً (94 فلساً). ويمثل هذا الاندماج خطوة ستراتيجية للمصرف نجم عنها وجود شركة قابضة برأس مال 303 ملايين دولار، وسيتم زيادته لاحقاً إلى نحو 500 مليون دولار، وسوف تتكامل انشطة التمويل بالتجزئة في الاسواق المحلية للمصرف مع أنشطة التمويل بالجملة وفي الأسواق العالمية لبنك الكويت المتحد.

بنك البحرين الاسلامي

بعد أن قام هذا المصرف بمضاعفة رأس ماله في ايلول/سبتمبر 1990 وبحكم طبيعة الأنشطة الاسلامية لديه، فإن الخيارات المتوفرة امامه يجب أن تتوافق مع تلك الطبيعة. وقد تردد في السوق ان مجموعة دلّه البركة تنوي شراء المصرف، إلا أنه لم يظهر أي بيان رسمي حول هذا الموضوع.

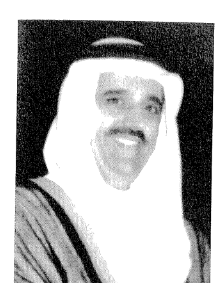
البنك البحريني السعودي

حقق المصرف أداءً جيداً العام الماضي، وهو صغير الحجم ولم يعلن حتى الآن عن أي خطط للتوسع أو الاندماج، لكن العام 2000 سيشهد غالباً اعلان المصرف عن بعض الخطوات التي تظهر ردة فعله إزاء التطورات الاقليمية والعالمية.

وكان المسؤولون في مؤسسة نقد البحرين أعلنوا مراراً ترحيبهم بأي خطوة اندماجية تقوم بها المصارف المحلية في ما بينها او مع مصارف خليجية (اوفشورية مقرها البحرين او تجارية مقرها الخليج او الخارج) ما يعني مواصلة ممارسة نوع من سياسة الترغيب للجوء الى هذا الخيار وقبل فوات الأوان.■

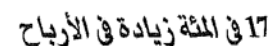
الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت

مراد: أصبحنا أكبر بنك تجاري في البحرين



مراد علي مراد: التحول إلى "بنك شامل"

تتحرك البنوك التجارية في منطقة الخليج بمثابرة ملحوظة من أجل تهيئة أوضاعها المالية والفنية لعصر الانفتاح الكامل للأسواق المالية في بلدانها. وتشكل هذه التحركات تجارب حديثة نسبياً لهذه البنوك التي ظلت سنوات طويلة – وبفضل الوضع الاحتكاري للسوق المحلية – تسير على وتيرة واحدة وأنشطة تقليدية متعارف عليها. وبعض هذه التجارب يستحق التوقف والدراسة. وفي البحرين تتميز الجهود التي يقوم بها بنك البحرين والكويت بفاعليتها وطموحها الكبيرين وتتزامن مع تقدم البنك ليصبح أكبر بنك تجاري في البحرين.



17 في المئة زيادة في الأرباح

ارتفعت أرباح البنك خلال العام 1999 بنسبة 17 في المئة لتبلغ 33،2 مليون دولار، وبالتالي فقد بلغ معدل العائد على حقوق المساهمين 12،2 في المئة. كما ارتفع العائد على السهم من 19 الى 22 فلساً.

ورداً على سؤال عن العوامل التي أسهمت في تحقيق بنك البحرين والكويت لهذه النتائج الربحية، يقول الرئيس التنفيذي للبنك **مراد علي مراد** أن هناك عوامل متعددة ساهمت في تحقيق هذا الانجاز. وأضاف بأن الزيادة في صافي دخل الفوائد شكلت أحد عوامل النتائج الإيجابية، كما أن من العوامل أيضاً ارتفاع الإيرادات التشغيلية الأخرى منها الإيرادات على الخدمات المختلفة ودخل الاستثمارات، هذا بالإضافة إلى ما حققته فروع البنك في الكويت والهند (له فرعان) والتي جاءت أفضل بكثير من العام الأسبق.

وقال **مراد** بأن هذا التطوّر واكبه نجاح للإدارة التنفيذية تمثل في السيطرة على مصروفات التشغيل والتي ارتفعت خلال العام بنسبة 6 في المئة فقط مقارنة بالعام 98. كما استطاع البنك إعادة بناء مخصصات عامة بلغت 14 مليون دولار العام 1999.

ووفقاً للنتائج الإيجابية التي حققها البنك خلال العام الماضي، فقد قام البنك وللعام الثاني على التوالي بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 15 في المئة.

أكبر بنك تجاري

وشهد العامان 1998 و 1999 تقدم بنك البحرين والكويت ليصبح أكبر بنك تجاري في البحرين من حيث حجم الموجودات والقروض وودائع العملاء. وتبلغ حصة بنك البحرين والكويت 39 في المئة من مجموع موجودات البنوك الخمسة و 27 في المئة من إجمالي موجودات البنوك وقد نمت موجوداته بنسبة 9 في المئة لتبلغ مليارين و727 مليون دولار.

اما بالنسبة لمحفظة القروض فقد ارتفعت بنسبة 10 في المئة العام 1999 لتبلغ ملياراً و 338 مليون دولار (39 في المئة من مجموع محفظة قروض البنوك التجارية في البحرين). ولا توضح البيانات المالية للبنك التوزيع القطاعي للقروض وانما لمجموع الموجودات حيث يتركز 33 في المئة منها في القطاع المالي ثم 22 في المئة لكل من القطاع التجاري والصناعي وقطاع الانشطة الاخرى ثم 11 في المئة لكل من قطاع الافراد والقطاع الحكومي. كما يلاحظ من البيانات ان البنك قام بشطب ديون قدرها 88 مليون دولار العام 1999. ويبلغ حجم الديون الذي قام البنك بتعليق فوائدها 180 مليون دولار يحتفظ البنك بمخصصات بما تعادل 85 في المئة من قيمتها.

وعن مساهمة البنك في تمويل المشاريع التنموية المختلفة في البلاد يقول الرئيس التنفيذي لبنك البحرين والكويت: اعتقد بأن هناك مجالات جديدة بالنسبة إلى تمويل مشاريع جديدة خصوصاً في ضوء الموافقة على بعض المشاريع مثل مشروع لؤلؤة الخليج السياحي ومشروع تحديث مصفاة مصنع التكرير والميناء الجديد بالاضافة إلى جسر الشيخ **خليفة بن سلمان** الذي يربط الحد بالمنامة وقال كل هذه المشاريع هي مشاريع جديدة دائماً بالإهتمام والدراسة ليقوم البنك بدوره الإقتصادي في دعم المشاريع التنموية وتمويلها في البحرين.

أما بالنسبة إلى البنود الأخرى في الميزانية، فيوضح الرئيس التنفيذي للبنك ان العام 99 شهد ارتفاعاً كبيراً في أذونات الخزانة من 50 مليون دينار في 98 إلى 89 مليوناً العام 99. كما ارتفعت ودائع القطاع الخاص لدى البنك بنسبة 6 في المئة لتبلغ مليار و 493 مليون دولار أي 34 في المئة من اجمالي ودائع البنوك التجارية. أما حقوق المساهمين فقد بلغت 271 مليون دولار العام 1999 أي بنسبة زيادة قدرها 3 في المئة. ويلاحظ أن نسبة حقوق المساهمين إلى الموجودات قد استقرت عند 9،9 في المئة العام 1999.

بحث عن المستقبل

الى جانب ما حققه البنك من نتائج مالية، اتسم العام 1999 بقيام البنك بالتحرك على أكثر من صعيد من أجل تعزيز قدراته المالية وتنويع خدماته ومنتجاته المقدمة تحت شعار التحول الى "بنك شامل" وهو الشعار التي بات يرفعه في الوقت الحاضر.

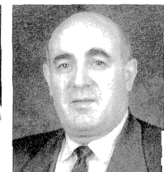
حول هذه التحركات يتحدث الرئيس التنفيذي للبنك فيقول ان البنك حقق العام 1999 إنجازات عدة والتي تعزز مركز البحرين المالي وتمثلت هذه الإنجازات بتحويل مركز البطاقات إلى شركة مملوكة بالكامل باسم الشركة المالية لخدمات البطاقات برأس مال بلغ 2,5 مليون دينار.

وأضاف بأن البنك انتهى من تأسيس بنك الخليج الإسلامي للاستثمار برأس مال يبلغ 12,5 مليون دولار يملك فيه البنك ما نسبته 65 في المئة، فيما تمتلك شركة المستثمر الدولي الكويتية النسبة المتبقية والتي تبلغ 35 في المئة. وقال بأن البنك الإسلامي بدأ أعماله بصفة رسمية في شهر كانون الأول/ ديسمبر الماضي متوقعاً أن يسهم هذا البنك في زيادة ربحية بنك البحرين والكويت في نهاية العام الجاري، خصوصاً أن المعاملات المصرفية الإسلامية تشهد تطوراً كبيراً وإقبالاً من قبل كافة المستثمرين.

واشار مراد إلى ان هناك خدمات جديدة سيتم تقديمها العام الجاري منها تطوير الخدمات المصرفية والمالية المقدمة عن طريق الهاتف (تلفون بنك) واستحداث خدمات مصرفية عن طريق الانترنت، كما يعمل البنك على مزج الخدمات المصرفية مع خدمات تأمينية لإعطاء الزبون مرونة في تعامله واحتياجاته المصرفية والتأمينية.

نرحّب بالدمج

التحديات الكبيرة التي تواجهها المصارف والعمل المصرفي بشكل عام في البحرين ومنطقة الخليج تتطلب العمل بجدية أكبر على خلق فرص عمل جديدة عبر الاستغلال الأمثل للتقنية الحديثة والمتوافرة لخدمة زبائن البنك منها خدمات تلفون بنك والخدمات المصرفية عبر الانترنت. كما تتطلب دراسة الفرص المتاحة او التي ستتاح امامها لتعزيز قدراتها الفنية والمالية. حول هذه الموضوع يقول مراد: إن مجلس الادارة والادارة التنفيذية للبنك ستدرسان بشكل جدي التوسّع في انشطة البنك داخل البحرين خصوصاً دول مجلس التعاون بصفة عامة بما فيها مواصلة المساعي لفتح فروع في دول مجلس التعاون أو الدخول في انشاء أو تملك مؤسسات ذات علاقة بعمل البنك، كما ان الإدارة ترحّب بدراسة أية بدائل اخرى ومنها عمليات اندماج أو الدخول في مؤسسات أخرى. ■








ابراهيم دبدوب — محمد أبا الخيل — روبرت ايكفيلد — عبدالله باحمدان

أرباح المصارف العربية 99

أصبحت المصارف العربية والعالمية محل مقارنة دائمة وموضوعاً للتحليل من مؤسسات التصنيف الدولية، بغض النظر عن ظروف هذه المصارف ودورها في اقتصادات الدول النامية والذي لا يمكن أن يستهدف الربح كما هو الحال في الاقتصادات الرأسمالية المتطورة. والأهم أنها أصبحت مثار مقارنة بينها وبين بعضها في محاولة جادة للإجابة على السؤال الذي يشغل الجميع: هل في إمكان المصارف العربية مواجهة التحديات التي تحيط بها سواء على جبهة السوق المالية المفتوحة والمنافسة المتزايدة عالمياً، أو على جبهة الاقتصاد المحلي والدور المأمول والمطلوب منها على صعيد تنمية الوطن والإسهام في تطوره وازدهاره؟

ومن خلال مطالعة آخر النتائج والبيانات حول أرباح المصارف العربية*، يتضح أن أغلبها شهد تفاوتاً متبايناً في الأرباح خلال العام 1999، في حين يبرز بنك الكويت الوطني بتحقيقه قفزة كبيرة من المركز السابع العام 1998 بأرباح بلغت 260 مليون دولار إلى مركز الصدارة العام 1999 على مستوى العالم العربي حيث حقق أرباحاً قدرها 306 ملايين دولار.

في المقابل حافظ بنك الرياض على موقعه بالمركز الثاني وبأرباح بلغت 294 مليون دولار بزيادة طفيفة عن أرباح 98 التي بلغت 276 مليون دولار. والملاحظ أن البنك الأهلي التجاري لم يعلن عن أرباحه حتى الآن. وتراجع البنك السعودي الأميركي الذي انخفضت أرباحه من 317 إلى 241 مليون دولار العام 99 بسبب المخصصات التي كونها نتيجة عملية الاندماج، وارتفعت بشكل طفيف أرباح مجموعة البنك العربي من 224 إلى 226 مليون دولار، وكذلك السعودي البريطاني من 164 إلى 176 مليون، وأبو ظبي التجاري من 138 إلى 150 مليون دولار، والسعودي الفرنسي من 123 مليون دولار العام 98 إلى 139 مليون دولار العام 99. واحتل الإمارات الدولي المرتبة التاسعة بأرباح 138 مليون دولار، يعقبه قطر الوطني بأرباح 124 مليون دولار.

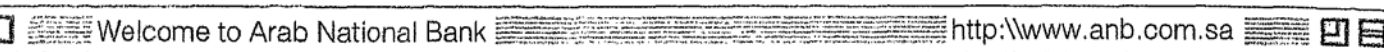
وبالنسبة للعائد على حقوق المساهمين، حقق الكويت الوطني أعلى عائد على مستوى العالم العربي بنسبة 24,5 في المئة خلال العام 1999 وبفارق ملحوظ عن بقية المصارف العربية. وهي نسبة ترتقي إلى أفضل المعدلات العالمية السائدة، علماً بأن العائد على حقوق المساهمين لسيتي غروب العالمية بلغ 22,5 في المئة احتلت به المركز الأول بين أكبر عشرة مصارف أمريكية لعام 1999. ■

* يستثنى هذا الترتيب البنوك الإسلامية بما في ذلك شركة الراجحي المصرفية للاستثمار التي بلغت أرباحها الصافية في نهاية العام 1999 1501،4 مليون ريال.

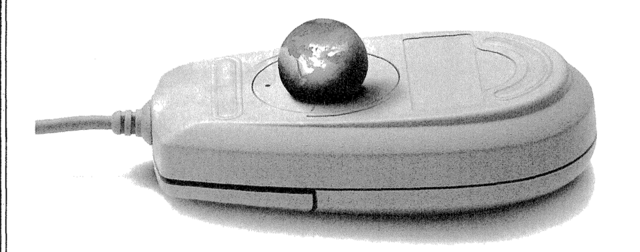
أعلى 10 مصارف عربية أرباحاً لعام 1999 (مليون دولار أميركي)

	البنك	البلد	صافي الأرباح		إجمالي الأصول		العائد على حقوق المساهمين%	
			98	99	98	99	98	99
1	الكويت الوطني	الكويت	260	306	12,673	12,439	18	24.5
2	الرياض	السعودية	276	294	16,200	17,167	13	14
3	الأهلي التجاري	السعودية	260	*	24,815	*	12	*
4	السعودي الأميركي	السعودية	317	241	13,327	20,521	24	11
5	مجموعة البنك العربي	الأردن	224	226	18,340	19,700	13	12
6	السعودي البريطاني	السعودية	164	176	10,207	10,060	20	20
7	أبو ظبي التجاري	أبو ظبي	138	150	5,889	6,277	18	17
8	السعودي الفرنسي	السعودية	123	139	8,131	8,577	15	16
9	الإمارات الدولي	دبي	129	138	5,370	5,607	17	16
10	قطر الوطني	قطر	116	124	5,354	6,142	12	12

* لم يتم الإعلان عنها حتى الآن



إنضم معنا الآن
إلى مصرفية الألفيـة الجديـدة



خدمـــة الإنترنـت المصـرفيـــة من البنـــك العـربي الـوطنـي



نـفـس الكـوكـب في عـالم جـديـد.

خدمة الإنترنت المصرفية alarabi-ebank من البنك العربي الوطني تمكّنكم من الاتصال الفوري بمصرفكم في أي وقت ومن أي مكان، وإجراء معاملاتكم المصرفية بيسرٍ وأمانٍ تام دون الحاجة لزيـارة الفـرع.

تشمل **خدمة الإنترنت المصرفية**: الحسابات الجارية، حسابات التوفير، التحويل بين الحسابات، سداد مستحقات بطاقات الإئتمان، طلب دفتر شيكات، والإطلاع على آخر أسعار العمـلات.

كما تمكّنكم من الاتصال بالبنـك عـن طريق البريد الإلكتروني للإستفسار عن الخدمات البنكية، أو متابعـة ومراجعة عمليـاتكم في أي وقـت.

Arab National Bank البنك العربي الوطني

لمزيد من المعلومات: **هاتف العربي** ٨٠٠-١٢٤-٤٠٤٠ / كما يمكنك زيارة موقعنا على الإنترنت: http:\\www.anb.com.sa

المستثمر الدولي تتوسع باتجاه أكثر من 40 بلداً

عدنان البحر: الصناعة المصرفية الإسلامية ضرورة لا غنى عنها



شركة المستثمر الدولي تتوسع جغرافياً بشكل ملفت وتسعى إلى تكوين شبكة تحالفات ضمن فلسفة تضعها في موقع قيادي انطلاقاً من رؤية رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب السيد عدنان البحر.
وترفع الشركة شعار العمل المصرفي الاستثماري وبيع حلول مصرفية إسلامية للمصارف الأخرى. هل تتمكن "المستثمر الدولي" من تحقيق هذا التوجه الطموح؟ هذا ما يجيب عنه البحر في حوار أجراه فيصل أبو زكي:

■ **شهدت المصرفية الإسلامية تطوراً سريعاً خلال السنوات العشر الأخيرة ما أدى إلى بروز مؤسسات مصرفية ومالية وإستثمارية إسلامية كثيرة، إضافةً إلى دخول بنوك عربية وعالمية في هذا المجال لتقديم منتجات وحلول إسلامية لعملائها. ما الذي يميِّز شركة "المستثمر الدولي"؟**

□ تتمحور ستراتيجية "المستثمر الدولي" حول مجالات و قنوات رئيسية:
أولاً، العمل المصرفي الإستثماري وهو في صلب عملنا ويشمل تجميع رؤوس الأموال للشركات والمشاريع وعمليات الدمج والتملك وتأمين رأس المال المغامر اضافة إلى إدراج الشركات الجديدة في البورصات عبر إصدارات أولية. ولـ "المستثمر الدولي"، التي بدأت عملها في الكويت، ستراتيجية توسع في الأسواق الإقليمية حيث أقمنا مشروعاً مشتركاً في البحرين مع بنك البحرين والكويت، كما أسسنا "المستثمر الدولي" - قطر مع مجموعة من المستثمرين القطريين. وحالياً نعمل على تأسيس "المستثمر الدولي" في الإمارات (مقرها دبي) وستبدأ نشاطها خلال شهرين، وستراتيجيتنا هذه طموحة من أجل التوسع في الأسواق العربية والخليجية الرئيسية من مصر إلى السعودية مروراً بأسواق شمال افريقيا.

ثانياً، "المستثمر الدولي" متخصصة بتقديم نماذج حلول مالية إسلامية متكاملة (Global Franchise) للبنوك المتواجدة في دول فيها طلب على المنتجات الإسلامية لبناء قدراتها على تقديم خدمات إسلامية متكاملة للجمهور من أدوات إستثمارية وبطاقات ائتمان ومروحة كاملة من خدمات التجزئة وغيرها، بمعنى أن "المستثمر الدولي" في نشاطها هذا تساعد على بناء بنك إسلامي داخل البنك. حالياً نحن في صدد تأسيس علاقة مع بنك الامارات الدولي وقد وصلنا إلى المراحل النهائية من الإتفاقية معه، كما اننا نتفاوض مع عدد من المصارف في قطر للتوصل إلى اتفاق مع أحدها وهذا ما نتوقّعه خلال فترة وجيزة. وسوف نسعى للدخول إلى أسواق عربية وخليجية أخرى وهدفنا إرساء شبكة تحالفات تضمّ 10 إلى 15 بنكاً حليفاً خلال السنوات الخمسة المقبلة بحيث تكون الحلول المالية الإسلامية بعلامتها التجارية (علامة "المستثمر الدولي") متوفرة للمستثمرين في معظم أسواق المنطقة وذلك عبر بنوك محلية.

■ **أين أصبحت المفاوضات مع بنك الكويت والبحرين؟**

□ نحن نتفاوض الآن مع البنك لتوقيع

إتفاق لتطوير الخدمات المصرفية الإسلامية فيه مع الإشارة إلى أننا أسسنا مع بنك الكويت والبحرين بنك إستثمار، وهذه الخدمات والمنتجات الإسلامية ستكون بشكل صناديق إستثمار متنوعة: طويلة أو قصيرة الأجل، عالية أو قليلة المخاطر وبعملات مختلفة اضافة إلى توفير حلول للإئتمان والتمويل.

■ **هذه خطة طموحة تحتاج إلى فريق بشري قويّ وكبير؟**

□ هذا صحيح، هذا الفريق موجود في "المستثمر الدولي" التي بات لديها أيضاً النظم المعلوماتية اللازمة والمنتجات وسجل اداء مميّز، ما يؤهلنا لتحقيق خططنا القاضية بزيادة عدد حلفائنا بمعدّل 2 إلى 3 شركاء سنوياً.

■ **لماذا اخترتم هذه الطريقة بدل التواجد المباشر في الأسواق؟**

□ لأسباب عدة، أولاً نحن لسنا بنكاً، وثانياً قررنا منذ البداية أن نكون بنكاً إستثمارياً يبيع خدماته ومنتجاته بالجملة، أي أننا في السوق المالية "بيّاعو جملة" وهذا هو الخط الذي إتخذناه لأنفسنا منذ البداية، ولن ندخل أي مجالات لا تنسجم مع ستراتيجية عملنا.

خدمات إستشارية

■ **من الواضح أن "المستثمر الدولي" تعمل على خطين متوازين، التوسع الجغرافي عبر المصرفية الإستثمارية، وبيع أنظمة حلول إسلامية متكاملة لبنوك توفرها بدورها لعملائها، هل هناك خطوط عمل أخرى؟**

□ نعم "المستثمر الدولي" تبيع أيضاً خدمات إستشارية إسلامية لمصارف ومؤسسات مالية عالمية وعربية تتطلع إلى بيع خدمات مصرفية إسلامية للأفراد (Islamic Private banking) من دون العمل بنفسها على بناء وتطوير قدراتها المصرفية الإسلامية الخاصة، لذا "المستثمر الدولي" عبر خدماتها الإستشارية وخبراتها في المصرفية الإسلامية تساعدها في تقديم خدمات وحلول مالية إسلامية لعملائها وفي إدارة الأموال على الطريقة الإسلامية. فـ "المستثمر الدولي" لديها التقنيات المصرفية الإسلامية التي من خلالها تساعد البنوك والمؤسسات المالية على إنشاء صناديق إستثمارية إسلامية مثلاً وتضع إسمها على هذه الصناديق.

"المستثمر الدولي" لديها التقنيات المصرفية الإسلامية التي تساعد البنوك والمؤسسات المالية على إنشاء صناديق استثمارية إسلامية

سوق إلكترونية اسلامية

■ **هل تسعون إلى تطوير خدمات أخرى؟**

□ نعم هناك سعي من قبل شركة ماليزية ومستثمرين هولنديين لتأسيس موقع إلكتروني يقدّم خدمات الوساطة المالية للأسهم عبر الإنترنت للمجتمعات الإسلامية. وسيكون هذا الموقع بمثابة سوق إلكترونية تعرض فيها المنتجات الإسلامية، ودور المستثمر الدولي في هذا المشروع تقديم تقنيات العرض وانتقاء الأسهم التي تتناسب مع الشريعة الإسلامية، إذ ان الوسيط المالي الإسلامي سيقوم بتوفير الأسهم المطابقة فقط للشريعة وذلك عبر تصفية أو تنقية مختلف انواع الاسهم والإبقاء على "الشرعية" منها فقط، كما أن الوسيط المالي الإسلامي سيعرض عبر هذه السوق الإلكترونية الصناديق والمنتجات المالية الإسلامية، مع الإشارة إلى أن "المستثمر الدولي" ساعدت أصحاب المشروع على جمع رأس المال مع إضافة جزء من أموالها الخاصة. ومن المقرر أن تُطلق الخدمة خلال شهرين مع النية على إدراج الأسهم في "نازداك".

وهناك مشروع سوق إلكترونية أخرى لشركة C1 (Commerce One) الشرق الأوسط التي حصلت على رخصة عمل من C1 انترناشونال (الشركة الأم). وحصة هذه الأخيرة تراوح بين 5 إلى 10 في المئة من C1 الشرق الأوسط، أما باقي رأس المال فقد جمعته "المستثمر الدولي" من مستثمرين خليجيين، ومن الممكن أن تتفرع من C1 الشرق الأوسط شركات أخرى كون تكلفة شراء رخصة لإقامة سوق إلكترونية (Market Site licence) تبلغ نحو 20 مليون دولار بين الكلفة الأساسية وتكاليف الإستثمار في تطوير الموقع. وفي هذه الحالة (أي تأسيس شركات تابعة) سيقوم "المستثمر الدولي" بتأمين المستثمرين ورأس المال مع أخذ حصة له في رأس مال كل شركة.

■ **لكن لا يمكن تصنيف أنشطتكم هذه في خانة العمل المصرفي الإسلامي فقط.**

□ انه عمل مصرفي إستثماري بحت. هدفنا أن نصبح البنك الإستثماري الأول في الخليج، والبنك الإستثماري الإسلامي الأول عالمياً.

ميزات تفاضلية

■ **لكن خدماتكم لا تزال على المستويين الخليجي والعربي فقط. ما هي الميزات التي تؤهل "المستثمر الدولي" للمنافسة عالمياً؟**

□ "المستثمر الدولي" شركة مالية وإستثمارية إسلامية، والأسواق التي تدخل إليها عادة، لا توجد فيها مؤسسات مصرفية إستثمارية إسلامية (كلبنان مثلاً)، أو حتى مؤسسات مصرفية إستثمارية (كدول الخليج)، أما خارج الأسواق العربية فميزات "المستثمر الدولي" التفاضلية هي أنها متخصصة بشريحة معينة من الأعمال والعملاء (Niche Player) وقادرة بالتالي على أن يكون لها قيمة مضافة في السوق. ثم لدينا ميزة تفاضلية مهمة تتمثّل بقدراتنا التسويقية في الخليج من خلال تواجدنا المباشر وشبكة تحالفاتنا في أكثر من دولة خليجية (وقريباً في كل دول مجلس التعاون)، ما يساعدنا في تقديم خدماتنا المصرفية الإسلامية الإستثمارية التي تستفيد منها الشركات الأجنبية في مشاريعها في المنطقة وفي طرح أسهمها في أسواقها المالية.

تعزيز القدرة التوظيفية

■ **هل يمكن القول إنكم بنيتم علاقات وثيقة مع المستثمرين من مؤسسات وأفراد تعطيكم ميزة في تسويق وتوزيع العمليات الاستثمارية والتمويلية؟**

□ كلما اندمجت الأسواق المالية الخليجية كلما ازدادت قدرتنا على تسويق العمليات. وهذه هي إحدى الميزات التنافسية الرئيسية لأي شركة مالية، وهي عنصر أساسي نعمل على تعزيزه من خلال توسعنا الجغرافي وتحالفاتنا المصرفية وتوسيع قاعدة عملائنا.

"المستثمر الدولي" تبني قدراتها بإستمرار. على المستوى الإستشاري تعمل الشركة على أن تصبح مرجعية في العمل المصرفي الإستثماري الإسلامي بحيث أن كل جهة دولية أو عربية تريد الدخول في هذا

المجال تأتي إلينا للحصول على التقنيات والخبرات اللازمة. خطتنا تقضي بالتواجد في كل الأسواق العربية والإسلامية الرئيسية. وتبقى مسألة "الفرانشايز" حيث نطمح لأن يكون لنا بنك حليف في كافة الدول من شمال افريقيا إلى ماليزيا والهند بالإضافة إلى الولايات المتحدة واوروبا والأسواق العالمية الأخرى التي تتواجد فيها الجاليات الإسلامية. هذا يعني أننا نريد التوسع في أكثر من 40 بلداً.

■ من هم المنافسون الرئيسيون لـ "المستثمر الدولي"؟

□ لكل شريحة وسوق معطياتهما التنافسية، في "الفرانشايز" لا أحد غيرنا عنده مفهوم نموذج الحلول المالية الإسلامية لبيعه، في العمل المصرفي الإستثماري لا يوجد منافسون رئيسيون لنا في منطقة الخليج التي يطغى عليها العمل المصرفي التقليدي، باستثناء البنوك الإستثمارية الأجنبية الكبيرة التي لها الحصة الأكبر من العمليات والمشاريع الكبيرة (100 مليون دولار وما فوق) وبالتالي تبقى المنافسة على شريحة المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

آفاق العمل المصرفي الإسلامي

■ في الصناعة المصرفية وخصوصاً الإسلامية المنتجات متشابهة، وثمة من يقول إن المنتجات الإسلامية هي نفسها ولكن بغلاف مختلف. برأيك ما هي التحديات القائمة في وجه صناعة مصرفية إسلامية متطورة من حيث الأدوات والمنتجات والحلول؟

□ برأيي إذا تأمّن الحدّ المعقول من المنافسة لضمان تطوّر الصناعة المصرفية الإسلامية، ستحصل هذه الصناعة على حصة سوقية مهمة في العالمين العربي والإسلامي وستستقطب 50 الى 60 في المئة من المدخرات في السنوات العشرة المقبلة. والمسألة ليست إعادة تقديم المنتجات نفسها بغلاف جديد إنما السعي لتلبية المتطلبات والحاجات المالية نفسهاً للعملاء بأسلوب يتناسب مع الشريعة الإسلامية. وفي المقابل تسعى البنوك التقليدية إلى تقديم الحلول للحاجات نفسها ضمن القانون الوضعي. هذا هو الواقع الحقيقي، من هنا المنافسة حيوية لزيادة كفاءة العمل المصرفي الإسلامي وتوسيع سوقه وتنويع منتجاته. السبيل الوحيد لزيادة حجم الحصة السوقية للمصارف الإسلامية هو بزيادة

تنوّع الآراء والاجتهادات في العمل المصرفي الإسلامي نعمة وليس نقمة

كفاءة هذه المصارف حيث أن 20 في المئة من العملاء في العالم الإسلامي لا يتعاملون إلا مع بنوك إسلامية، و20 في المئة لا يتعاملون مطلقاً معها. وعندما توفر المؤسسات المالية الإسلامية منتجات بنوعية أفضل وتنوّع المنتجات التقليدية نفسها، عندها لن يذهب المسلم إلا إلى تلك المؤسسات.

■ ولكنك بذلك تفترض أن المصارف التجارية التقليدية لا تتطوّر مع العلم أن بعضها يوفّر لعملائه المنتجات والحلول والخيارات التقليدية والإسلامية على السواء.

□ البنك التقليدي الذي يوفّر لعملائه منتجات إسلامية هو لاعب هامشي يمكنه البقاء فقط في سوق مصرفية إسلامية غير فعّالة وغير متطورة. عندما تتطوّر الصناعة المصرفية الإسلامية، لن تعمر البنوك التقليدية التي تقدّم منتجات إسلامية طويلاً لأنها لا تستثمر الكثير، ضمن فروعها الإسلامية، في مواردها البشرية وفي تقنياتها المصرفية الإسلامية: البنوك التقليدية تضع عناصرها البشرية الجيدة في أنشطتها التقليدية وليس في أنشطتها الإسلامية التي تعتبرها أنشطة مساندة لعملياتها الرئيسية.

■ لماذا تواجه المصارف الإسلامية صعوبة في تشغيل مواردها المالية؟

□ البنوك الإسلامية في معظمها تستثمر مواردها بشكل جيد بحيث أنك لم تعد ترى سيولة كبيرة معطلة لديها كما في السابق. طبعاً تتمنى هذه البنوك أن يكون هناك أدوات أكثر كفاءة للإستثمار فيها، لذا المطلوب رفع جودة وكفاءة وميزات الأوراق الإستثمارية الإسلامية. أعتقد أن الصناعة المصرفية الإسلامية لا تزال غير كفوءة بنسبة مئة في المئة، وخلال 6 إلى 10 سنوات ستصل البنوك الإسلامية إلى الكفاءة المطلوبة.

■ ولكن هناك اشكاليتين تواجه العمل المصرفي الإسلامي هو اختلاف وجهات النظر الشرعية بين مؤسسة وأخرى، وبين بلد وآخر... فضلاً عن إشكالية المعايير المحاسبية.

□ بالنسبة للموضوع الأول لا أرى فيه إشكالية بل أرى فيه نعمة وليس نقمة شرط أن نفهم بأن العمل المصرفي التقليدي محكوم بقانون وضعي تتنوع فيه الآراء والاجتهادات، وأن العمل المصرفي الإسلامي محكوم بالقانون الإسلامي أي الشريعة، وهناك فيه آراء وتفسيرات. وأي قانون لا يصبح حوله إجماع إلا بعد أن يمتحن لسنوات وتتراكم فيه الاجتهادات. فعندما طرحت المشتقات المالية على سبيل المثال، لم تعرف البنوك المركزية كيف تتعامل معها في البداية. من هنا علينا أن نفترض في الشريعة ما نفترضه في القانون الوضعي.

أما بالنسبة للأمر الآخر فأعتقد أن المعايير المحاسبية تستقر تدريجياً وأعتقد أنه بعد مضي 3 أو 4 سنوات سيكون متفقاً عليها بالكامل.

■ هناك نظام مصرفي تقليدي قائم على قوانين وضعية، وبالتالي هناك مشكلة عند الترخيص بمصرف إسلامي. فهل هي مشكلة سياسية أم لا؟

□ الأمور بدأت على هذا النحو والآن أخذ في التغيير وبشكل مطرد. فالبنك المركزي الكويتي على سبيل المثال هو الذي يسعى وراء إنشاء قانون للبنوك الإسلامية.

ثمة إجماع على أنه لا يمكن لدولة تقطنها جالية إسلامية مؤثرة أن تعمل على اجتذاب موارد مالية إذا لم تكن لديها صناعة مصرفية إسلامية. وأي مخطط للتنمية في هذه المرحلة عليه أن يعي هذه الظاهرة... علينا الآن أن نلم بكافة مصادر التمويل ونعمل على اجتذابها.

في رأيي انه بعد 5 أو 6 سنوات، ستغدو الصناعة المصرفية الإسلامية واقعاً قائماً في كل بلد لأنه الأقدر على العيش في ظل المنافسة العالمية.

■ ولكننا نجد مثلاً ان سيتي بنك أنشأ مصرفاً إسلامياً؟

□ قد يفتتح اليوم وبعد سنتين يبيع ليشتري مصرفاً آخر. لا يهمني من يملك البنك، المهم أين تأسس ومن يشغل وأين يبحث عن الموارد. إذا كان لدي شركة أو مصنع لا يهمني من يملكه ولكن أين مركزه ومن يعمل فيه. ما يهمني أن الصناعة المصرفية الإسلامية قاعدتها العالم الإسلامي. البنك الأجنبي سيقوم بهذا العمل في العالم الإسلامي وسيوظف مسلمين. أنا أرى أن العمل المصرفي الإسلامي لم يعد أمراً يستطيع أحد أن يضع أمامه العقبات. وقد أصبح ضرورة وواقعاً. ■

صندوق معراج للأسهم العالمية
MIRAJ GLOBAL EQUITY FUND

MIRAJ

قناتك للاستثمار
في أكبر الشركات العالمية.

أموالكم تنمو معنا
في أداء متميز.. وسرية تامة..

معراج

الطريق الأمثل للاستثمار طبقاً للشريعة الإسلامية

عوائد استثمارية ممتازة منذ بداية الصندوق

للفترة من	العوائد	عدد الأشهر
١٩٩٩/٢/٢٩ إلى ٢٠٠٠/٢/٢٩	٥٦,٨٦٪	١٢
١٩٩٨/٨/١٧ إلى ٢٠٠٠/٣/٦	٨٥,٤٥٪	١٩

فرصة عظيمة لتوظيف أموالكم .. مستفيدين من كفاءات أكبر بيوت الخبرة العالمية في مجال الاستثمار.

- المدير الاستثماري: **رويال بنك أوف كندا** (تدير مجموعته الاستثمارية أكثر من خمسمائة بليون دولار أمريكي من الأصول المالية حول العالم).

أهداف الاستثمار

- تهيئة الفرصة للمستثمرين المسلمين لتوظيف أموالهم بواسطة أكبر بيوت الخبرة العالمية في مجال الاستثمار، مع الالتزام بالضوابط الشرعية.
- العناية بأموال المساهمين على المدى الطويل، وعلى الوجه الذي يحفظ رأس المال وينميه مع تجنب أقصى حد ممكن من المخاطر.
- اختيار أكبر وأنجح الشركات في أسواق الأسهم العالمية، والتي تتوافق نشاطاتها المبادئ الاسلامية.

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال على أحد العناوين التالية:

د. محمد علي القري
مسئول الرقابة الشرعية
هاتف: ٩٦٦-٢-٦٤٤-٩٩٧٣/٦٤٤-١٧٩١
فاكس: ٩٦٦-٢-٦٤٤-١٣٦٨

Royal Bank of Canada
Al Maktoum Street
P.O.Box: 3614, Dubai, UAE
Tel: (9714) 2214982
Fax: (9714) 2282413
E.mail: royalbnk@emirates.net.ae

Royal Bank of Canada Global Private Banking (Suisse)
Rue Diday 6,CH-1205 Geneve Switzerland, Direct Line
(+41 22) 819 42 41, Fax: (+41 22) 819 4343
E.mail: johanne.riendeau@royalbank.com

Website: http://www.miraj.com

الحد الأدنى للاكتتاب يبدأ من ١٠,٠٠٠ دولار أمريكي فقط

بنك الإمارات الدولي: ريادة الخدمات الالكترونية

يأتي تصنيف بنك الإمارات الدولي، شركة مساهمة عامة اماراتية، حالياً ضمن أكثر البنوك العربية تقدماً لجهة خدماته الألكترونية وربما من أكثرها استشرافاً لمستقبل هذه الخدمات وتماشياً مع ابتكاراتها. فالبنك الذي يمثل العمود الفقري لمجموعة بنك الامارات، إحدى أكبر المجموعات المصرفية الاماراتية والعربية، هو اليوم في طليعة المؤسسات المالية التي تقدم خدمات الكترونية حديثة لقطاع واسع من العملاء الأفراد والشركات في دولة الامارات، خصوصاً عبر شبكة الانترنت، أو من خلال جهاز الهاتف الجوال.

"الاقتصاد والأعمال" التقت مدير الخدمات الالكترونية في البنك، محمد عبد الرحمن الجلاف، الذي شرح واقع تلك الخدمات، وخطط البنك للاستمرار في قيادة السوق الاماراتية، التي تعتبر الاكثر تطوراً حالياً في هذا المجال على الصعيد العربي.


محمد عبد الرحمن الجلاف

■ أين يبدأ الحديث عن خدمات بنك الإمارات الدولي الالكترونية في الوقت الحاضر؟

□ قد يكون من المفيد البدء بأحدث ما لدينا ثم التكلم عن الخدمات الأخرى. نحن الآن في عصر الانترنت بامتياز، وما نقوم به في البنك هو محاولة ناجحة بالفعل لخدمة أكبر عدد من العملاء من خلال هذه القناة الجديدة التي يقفز استعمالها في القطاع المصرفي بمعدلات غير مسبوقة. عميل اليوم، في عصر الإنترنت، لن يقبل بأقل من توفير أكبر عدد من الخدمات المصرفية عبر كل الأقنية المتاحة، وهذا ما نلاحظه حالياً من خلال الاقبال الكبير على خدماتنا.

فخدمة "بنك نت" التي نوفرها تعتبر حالياً أكثر خدمات الانترنت المصرفية تطوراً، ربما في العالم العربي، حيث يستطيع العميل، فرداً كان أم شركة، أن يصل إلى حساباته المختلفة ويراجع عملياتها ويقوم بالتحويلات في ما بينها في ثوان معدودة، وطلب باقة واسعة من الخدمات المصرفية مباشرة عبر اقتناء معلومات حيوية حول خدمات الائتمان المصرفية للشركات.

وما يميز هذه الخدمة حالياً انها تمكّن العميل من استخراج كشوفات حساب ترجع إلى خمس سنوات خلت، ما يجعل "بنك نت" مصدراً قيّماً للمعلومات الحيوية بالنسبة للعميل وللبنك على حد سواء. فتراكم المعلومات يفيدنا في معرفة توجهات العملاء وبالتالي في تخطيط الوسائل الأفضل للوصول إليهم، فيما يتم حفظ أرشيف كامل للعميل عبر الشبكة، وهي خدمة نلاحظ الإقبال الشديد عليها.

■ خدمات الهاتف الجوال في دولة الإمارات تعتبر من بين الأفضل عربياً. كيف تستغلون هذه الخدمات في العمل المصرفي؟

□ الإنترنت ليست القناة الوحيدة التي نقوم بتطويرها، بل تركيزنا ينصب كذلك على الهاتف الجوال والهاتف المصرفي. ومنذ أوائل التسعينات ونحن نمتلك ونطوّر خدمات الهاتف المصرفي التي تسمح للعميل بالقيام بمعظم العمليات المصرفية المعروفة، والحصول على كشف حساب عبر الفاكس حسب الطلب. فقد استغلينا مثلاً توافر خدمة الرسائل القصيرة عبر الهاتف الجوال (SMS) لارسال رسائل للعملاء حول حركة الحساب. ويمكن لهذه الرسالة أن تكون إما مقررة مسبقاً من قبل العميل (كأن يطلب إعلامه، عبر رسالة قصيرة، حول حركة الحساب وبشكل دوري) أو حسب نوع العملية (ارسال رسالة قصيرة عند تحويل الراتب، أو في حال رجوع شيك ما، أو عند تحويل قيمة فواتير الخدمات العامة. ونكاد ننفرد بهذه الخدمة محلياً، وهي خدمة يمكن تحميلها المزيد من العمليات المصرفية.

■ يتغيّر دور الفرع كلياً خلال 15 عاماً

■ جهاز الصرف الآلي تهدده الإنترنت

■ الإنترنت أكثر أماناً مما يظن البعض

■ أين يقع الصراف الآلي في خططكم المستقبلية للتواصل مع العملاء؟

□ دعني أولاً أوضح نقطة أساسية وهي أننا أول من أنشأ شبكة صراف آلي على مستوى الدولة وسبقنا في ذلك شبكة البنك المركزي بسنوات عدة. فشبكة N Switch تضم عشرة مصارف إضافة إلى اعتمادها على نظام مدفوعات "فيزا" العالمية. العميل الذي يتعامل مع أحد هذه المصارف اذن لا يدفع رسوم استعمال الشبكة كما يستطيع استعمال البطاقة المصرفية خارج الدولة لدى أي آلة صرف تحمل شعار فيزا، وهو كذلك جاهز لاستعمال شبكة الصرف الآلي التابعة للبنك المركزي.

نقوم حالياً بالبحث الجاد في إمكانية

إطلاق الجيل الجديد من الصراف الآلي، أي ذاك الذي يمكنه القيام بكل العمليات المصرفية تقريباً والذي سيغني فعلياً عن الفرع التقليدي، وسنقوم قريباً جداً باختبار مدى فعالية مثل هذا الجهاز.

■ **في ظل هذه التطورات في أقنية التوصيل، ما مصير الأقنية التقليدية القائمة حالياً؟**

□ كنت أتمنى لو لم تسألني هذا السؤال... طبعاً سيتراجع دور الفرع التقليدي وستخف الزحمة والإقبال عليه، وسيتبدل دوره من دون شك، وحتى العميل التقليدي المرتبط عادة بالفرع، خصوصاً الموظفين بدأوا يتحولون عن الفرع التقليدي إلى الانترنت مباشرة وذلك بحكم توافر الخدمة في مكان عملهم وسرعة استيعابهم لهذه الخدمة التي توفر عليهم عناء الذهاب إلى الفرع.

لكن في المقابل لا أرى أن الفرع سيختفي تماماً كما لا أرى ان جهاز الصرف الآلي سيندثر، بل لكل دوره يلعبه مستقبلاً. سيبقى العامل الانساني أساسياً في المحافظة على الفرع التقليدي، كما في تطوير دور الهاتف المصرفي، فالعميل سيبقى بحاجة للاجتماع بالموظف المصرفي مهما تراجعت الحاجة إلى ذلك، وسماع صوته عبر الهاتف المصرفي للقيام باستفسار معين وللمزيد من الطمأنينة. انها عملية تبدل في الأدوار تفرضها التقنية الحديثة، وليس بالضرورة انقراضاً للأقنية التقليدية، وأنا أرى أن دور الفرع التقليدي لن يتغير جذرياً إلا بعد مرور خمسة عشر عاماً من الآن.

التغيير الكبير قد يطرأ على أجهزة الصرف الآلي، خصوصاً وأن الجيل الجديد من لوحات المفاتيح (Keyboards) في أجهزة الكمبيوتر سيصبح بإمكانها قبول البطاقات الذكية بحيث يتم تحويل النقد مباشرة من الحساب، عبر الإنترنت، إلى البطاقة. هذه العملية بالتحديد ستقلّص الدور الرئيسي لجهاز الصرف الآلي أي الحصول على النقد، وستسرّع من تبدّل دوره، خصوصاً بعد العام 2002، وهو الموعد النهائي لتوافق البطاقات المصرفية المتعاملة مع فيزا وماستركارد مع نظام البطاقة الذكية، ومجدداً أقول أن جهاز الصرف لن يموت، بل ستتبدّل مهامه بشكل جذري.

■ **هناك لغط قائم حول مسألة الأمان في التعامل المصرفي والتسوّق عبر الإنترنت. كيف تنظرون إلى هذه المسألة؟**

بنك الإمارات الدولي
(بملايين الدراهم الإماراتية)

	1998	1999
الموجودات	713،19	579،20
الودائع	133،14	916،13
حقوق المساهمين	822،2	230،3
صافي الدخل	472،8	507،7

ملاحظة: الدولار = 3,76 إماراتية

□ دعني أطرح السؤال التالي في هذا السياق: أية عملية أكثر أماناً: ان تقوم بعملية دفع عبر بطاقة الائتمان في متجر معين، وحتى تعطي التاجر بطاقتك وتوقيعك وحتى نسخة من إيصال العملية، أم عبر الشبكة التي لا تتطلب التوقيع وتقوم بالتحقق، الكترونياً من صحة المعلومات المقدمة؟ الكلام حول الأمان مبالغ فيه. ونحن منذ بداية الخدمة لا نلاحظ أية حالات اختراق أو تجاوز، وهذا طبعاً يرتبط كذلك بقوة الشبكة وفعاليتها. فهناك وسائل عديدة للحماية، كما أن لغات الإنترنت متعددة بحيث تتطابق كل بطاقة مع لغة مختلفة عن الأخرى.. إلى ما هنالك من الوسائل الحمائية التي تكفل عدم حدوث مشاكل.

أما في مسألة تحويل الأموال دولياً وما



يرتبط بها من إمكانيات تبييض الأموال، فإن وجود اللغات الالكترونية المختلفة يضمن وبشكل قاطع عدم حدوث مثل هذه العمليات، فالأموال يتم تحويلها عن طريق نظام سويفت SWIFT، وهو نظام يتكلم لغة مختلفة عن لغات الإنترنت، بينما جهاز البنك المعلوماتي الرئيسي (Mainframe) يتكلم لغة مختلفة هو الآخر. عملية تبييض الأموال تصبح شبيهة بطلب شخص منغولي إلى آخر نيجيري تحويل أموال إلى شخص برتغالي! ثلاث لغات مختلفة لا يوجد بينها أي قاسم مشترك. العملية إذاً تحتاج موافقات وعملية تفاهم الكترونية يصعب خلالها تمرير العملية غير الشرعية بسهولة.

■ **ماذا في الجعبة حالياً من مشاريع تقنية مصرفية حديثة؟**

□ نحن الآن في موقع ريادي في خدمات البطاقات والهاتف المصرفي والجوال والصراف الآلي إضافة إلى الإنترنت، ونريد ضمان هذه الريادة عبر مشاريع متقدمة. مجموعة بنك الإمارات تقود السوق لجهة إصدار البطاقات المصرفية والإئتمانية في الدولة لصالح المجموعة وبنوك أخرى كذلك، فشركة Network International التابعة للمجموعة تقوم بإصدار البطاقات وتزويدها بالأشرطة الممغنطة لصالح عدد كبير من البنوك، إضافة إلى إصدار كشوفات الحسابات وإدارة عمليات الصرف الآلي لتلك البنوك العميلة. وتنفرد الشركة بإصدار بطاقة الـ Diners Clubs التي تستهدف الشريحة الميسورة من العملاء، وهي الممثلة حصرياً للبطاقة في الدولة.

في ما يتعلق بعمليات التجارة والتسوق الالكتروني، لدينا حالياً "ممرناً" الخاص على الشبكة، حيث نقوم بالتحقق والموافقة (authorization) على صلاحية بطاقات الائتمان في عمليات الدفع على الشبكة، ونحن حالياً الوحيدون على مستوى العالم العربي في تقديم هذه الخدمة التي تستغرق ما بين 3 إلى 5 ثوان. لدينا المزيد من الخدمات عبر الانترنت سيتم إطلاقها في الأمد القريب، وأملنا كبير في أن تساهم الخطوات المتخذة مؤخراً، كإطلاق مدينة دبي للإنترنت، وسوق دبي المالية، في توسيع نطاق الخدمات المصرفية والاستثمارية الالكترونية، وأنا شخصياً أتمنى أن أرى عمليات المتاجرة بالأسهم المحلية تتم مباشرة عبر الشبكة، إذ سنكون عندها في موقع ممتاز لتوفيرها لعملائنا. ■



البنك التجاري المغربي: أفضل مردودية

جاءت نتائج البنك التجاري المغربي مطابقة لستراتيجية المؤسسة التي تعتمد على سياسة نمو داخلية وعلى أفضل مردودية في القطاع البنكي المغربي.

وهكذا ارتفعت الأرباح الصافية من 68 مليون دولار إلى 75 مليوناً أي بارتفاع بلغ 9,50 في المئة فيما بلغت ودائعه ثلاثة مليارات دولار بنسبة نمو تناهز 9 في المئة وبتركيبة صلبة تعتمد على الودائع الجارية من دون فوائد للتقليص من كلفة الموارد، وهذا ما يقوي إنتاجية ومردودية البنك التجاري المغربي.

أما من حيث القروض فيعدّ البنك التجاري المغربي المؤسسة المصرفية الأولى من حيث توزيع القروض والالتزامات بالتوقيع وتعدّ قوته الضاربة في حسن تدبير هامش المجازفة وعدم مجاراة المنافسة في سياسة خفض أسعار الفائدة لأن البنك التجاري المغربي عرف عنه اختيار أفضل الزبائن وأضخم الملفات.

وجاء ارتفاع الربحية مطابقاً لنسبة ارتفاع الأرباح الصافية 9،5 في المئة ما يزيد من ثقة المساهمين في هذا البنك الذي يتشكل رأس ماله من بنكو صانطنذير الاسباني 20 في المئة ومجموعة أونا المغربية 20 في المئة وشركات تأمين ومساهمات في البورصة.

قرض بـ 80 مليون دولار

من جهة أخرى وقّع رئيس البنك التجاري المغربي السيد **عبد العزيز العلمي** والسيد **جاك مونو** رئيس "ليونيز ديزو" الفرنسية بروتوكول اتفاق تمنح بموجبه مجموعة بنوك مغربية يقودها البنك التجاري قرضاً إجمالياً بقيمة 80 مليون دولار لفائدة شركة "ليدك" التابعة للمجموعة الدولية ليونيز والمتخصصة في توزيع الماء والكهرباء في العاصمة الاقتصادية الدار البيضاء.

ويقول السيد **كاي كانافي** مدير عام "ليدك" بأن برنامج شركته الإستثماري يمتد حتى العام 2002 بتمويل مالي إجمالي يعادل 200 مليون دولار منها القرض المذكور الذي يموّل منه البنك التجاري المغربي 25 مليون دولار أي حصة 31 في المئة، أما الباقي فيقسمه البنك المغربي للتجارة الخارجية وبنك الوفاء والبنك المغربي للتجارة والصناعة ومصرف المغرب، وقد حددت مدة القرض بـ 12 عاماً مع فترة سماح تبلغ ثلاثة أعوام. وسيمول القرض برنامج دعم السلامة الكهربائية وتحسين مجاري تصريف المياه وأشغال الصيانة والبنى التحتية.

ستراتيجية التخصص

في خضم إعادة ترتيب هيكلة البنوك المغربية، بادر البنك التجاري المغربي قبل أربع سنوات إلى تأهيل بعض المهن الصاعدة وفق تصوّر تنظيمي أكثر إحترافية عندما خلق فروعاً متخصصة على شكل شركات مستقلة لكن تابعة للمؤسسة الأم: البنك التجاري المغربي.

وقد همّت هذه الفروع على الأخص "قطب مهن بنك الأعمال" ويضم المهن المتعلقة بتدبير ومتابعة السوق المالية، ما أملتها التحوّلات العميقة للمشهد الإقتصادي والمالي في المغرب والتي تميزت ببروز سوق للرساميل يمنح الدولة والمقاولات فرصاً تمويلية مضافة إلى المهن البنكية التقليدية.

وعن هذا الوضع يقول السيد **علي بن منصور** المدير العام للبنك التجاري المغربي والمشرف على الفروع المتخصصة أن مؤسسته ستبقى وفية لمهنها التقليدية والتي ساهمت في بلوغ البنك التجاري إلى مرتبة أول بنك خاص في المغرب.

علي بن منصور: سيبقى البنك وفياً لمهنه التقليدية واني ساهمت في بلوغه المرتبة الأولى

■ ■ ■

ينجز بنك الأعمال كل ما يتعلق بالاستشارة والوساطة في البورصة والتحليل المعمق في الوضعية الحالية

وينجز بنك الأعمال كل العمليات المتعلّقة بالإستشارة والوساطة في البورصة والبحث والتحليل المالي المعمق في الوضعية المالية وآفاق الشركات المدرجة في البورصة وتدبير الأصول لفائدة الخواص. وقد وضع البنك التجاري المغربي هيكلة شفافة من أجل إبراز إنجازات كل نوعية من هذه المهن ومنحها قاعدة قانونية خاصة.

وهكذا يهتم فرع "التجاري مالية" بالإستشارة المعمقة في عمليات الخصخصة أو الإدماج أو التمويل غير البنكي أو تمويل البنيات الهيكلية. وكان هذا الفرع قد أشرف على عملية خصخصة مصفاة "سامير" لتكرير البترول والشركة الشريفة للبترول التي بلغت صفقتها نحو 400 مليون دولار بالاضافة إلى ولوج شركات عدة البورصة باستشارة من هذا الفرع.

أما فرع "التجارة للوساطة" فيعتبر شركة السمسرة والوساطة في البورصة والتي تنجز عمليات البنك التجاري المغربي والخواص والمؤسسين وتستحوذ على نحو 17 في المئة من حصة السوق التي تتقاسمها فيه 14 شركة للسمسرة.

ويضم البنك التجاري فروعاً متخصصة أخرى هي "التجاري ستليم" الذي ينشط في مجال قروض الإستهلاك بشراكة المتخصص الفرنسي الكبير "ستليم" في مستوى المناصفة (50 في المئة) ما يدعم الفرع بخبرة شريك دولي من العيار الثقيل، كما هو الشأن بالنسبة لـ "التجاري لوكاباي" المتخصص في الايجار طويل الأمد للسيارات وذلك بشراكة مع الشركة العالمية "أنيس". باقي الفروع تنشط في توزيع قروض السكن "التجاري عقار" وخصم ديون الخواص والشركات "التجاري فاكطورينغ"، ويعتزم البنك التجاري المغربي المضي في طريق التخصص من خلال خلق فروع أخرى قد تشمل منتوجات التأمين وخدمات أخرى. ■


ABU DHABI-ADEN-AL AIN-AMMAN-AMSTERDAM-ANKARA-AQABA-ATHENS-BAHRAIN-BANGKOK-BEIRUT-BERLIN-BRUSSELS-CAIRO-CALCUTTA-CASABLANCA-CHICAGO-COLOMBO-DAMASCUS-DELHI-DHAHRAN-DOHA-DUBAI
FRANKFURT-GAZA-GENEVA-HAIFA-ISTANBUL-JAKARTA-JEDDAH-KARACHI-KUALA LUMPUR-KUWAIT-LARNACA-LONDON-MADRID-MOSCOW-MUMBAI-MUSCAT-NEW YORK-PARIS-RIYADH-ROME-SANAA-SHANNON-TEL AVIV-TRIPOLI-TUNIS-VIENNA
منذ ٣٠٠٠ عام تعاقبت على الأردن سلسلة من الحضارات التي أكسبته ميزة خاصة في طريقة إكرام ضيوفه وحسن معاملتهم ....
واليوم ونحن على أبواب الألفية الثالثة فإن المسافرين مع الملكية الأردنية على درجة كراون أو الدرجة السياحية الى محطاتنا التي تزيد عن خمس وأربعين محطة ، يجدون من الرعاية وكرم الضيافة ، على الأرض وداخل الطائرة ، ما يؤكد استمرار التواصل الحضاري بين ماضي الأردن العريق وحاضره الزاهر.
ROYAL JORDANIAN الملكية الأردنية
نربط القارات من مهد الحضارات
http://www.rja.com.jo

بعد خسائر "القرض العقاري والسياحي"

الحكومة المغربية تهب لإنقاذه من الإفلاس


عبد الواحد سهيل: تفجير الأزمة

في الوقت الذي حققت كل البنوك المغربية أرباحاً صافية، كانت حصيلة "القرض العقاري والسياحي" خسائر بلغت نحو 75 مليون دولار جرّاء سياسة سابقة اضطرت الحكومة المغربية (للبحث عن حلول لإخراج البنك من المأزق).

خلّفت النتائج السنوية للبنوك المغربية ما يشبه زلزالاً حرّك القطاع المصرفي المغربي بقوة، عندما سجّلت حصيلة "القرض العقاري والسياحي" إجمالي خسائر بلغت 75 مليون دولار مقابل خسائر بلغت 18 مليون دولار في العام 1998.

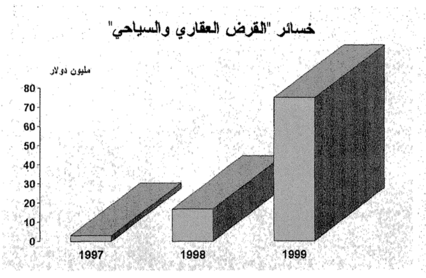
واعتبر ارتفاع خسائر العقاري والسياحي بنحو 320 في المئة كارثة حقيقية جعلت الفاعلين في القطاع المالي يتساءلون حول الأسباب الحقيقية وراء هذا الوضع الذي أفرزته مؤسسة كانت بالأمس القريب تسجل أرباحاً وتوزعها على المساهمين.

جذور الأزمة

إن جذور الأزمة التي فجرها السيد **عبد الواحد سهيل** الرئيس المدير العام للمؤسسة تعود لأكثر من عشر سنين، إذ كانت هذه المؤسسة العمومية تسير بطريقة الإدارات العمومية وكانت تعتبر صندوقاً عمومياً لإنعاش المشاريع السكنية الاجتماعية وتحفيز المنعشين السياحيين، لكن على أرض الواقع كانت القروض توزّع بسخاء من دون دراسة لجدوى المشاريع المقترحة وأحياناً من دون أن تكون في دائرة إختصاصها، دليل ذلك مشاريع سياحية عدة موّلت في المنتجعات الشمالية في المغرب بالإضافة إلى أخرى في قلب العاصمة الاقتصادية لفائدة مستثمرين لم يقدموا ضمانات ولا سددوا ديونهم فكان أن أضيفت إلى أصل الدين ملايين من متأخرات التسديد. إلى ذلك، فإن هذا الوضع تسببت فيه كذلك مؤسسات عمومية استفادت من تمويل "القرض العقاري والسياحي" من دون أن تسدد أقساط ديونها، وزادت حرب الخليج الطين بلة، عندما تعرض القطاع السياحي للكساد في وقت كانت فيه مشاريع ضخمة عدة في مرحلة إنطلاق الإستغلال أو إتمام مشاريعها، فكان ذلك ضربة قوية أثّرت بشكل واضح على الاقتصاد المغربي بحيث ما زالت آثار تلك الأزمة متجلية في ديون ضخمة غير مؤداة لـ"القرض العقاري والسياحي"، ولأن هذا الأخير كان يعتبر مؤسسة عمومية، فإن المسؤولين الذين تعاقبوا على تسييره لم يعتبروه بنكاً فعلياً وبالتالي كانت محاسبته تعتريها علل عدة وأبرزها ان القروض التي لم تكن تسدد بشكل عادي لم يتم تصنيفها ضمن القروض المتنازع عليها في الحصيلة المحاسبية، كما تفعل كل البنوك سنوياً، ما جعل "القرض العقاري والسياحي" يفرز أرباحاً هي في الواقع أرباح وهمية على اعتبار أن محفظة القروض كانت حينها تتضمن قروضاً لا تسدد وغير مصنفة في خانة القروض المتنازع عليها، وبالتالي فإن الحصيلة المالية لسنوات عدة كانت حصيلة خاطئة.

الحكومة وإرهاصات الحلول

بعد هذا التدبير الذي وصفه المحلّلون الماليون بشركات البورصة بالكارثي، وبعد مجيء فريق تسيير يرأسه السيد **عبد الواحد سهيل** بمهمة محددة وهي تطهير المؤسسة، ظهرت العيوب بعد أن وصلت مستوى لا يمكن معه أن تستمر الأمور كما كانت عليه، إذ أصبح من اللازم على المؤسسة أن تلتزم بالقواعد الإحترازية التي سنّها البنك المركزي وبالتالي ضرورة تصنيف القروض المتنازع عليها وتكوين مؤونة لذلك. هذا الوضع جعل الحقيقة تكون



صادمة إذ بلغت القروض المتنازع عليها إضافة إلى فوائدها أكثر من مليار دولار بمعنى أنها تشكل نحو 35 في المئة من مجموع القروض وهذا في حد ذاته رقم قياسي، إذ أن متوسط هذه النسبة في القطاع البنكي في المغرب لا يتعدى 7 في المئة.

الوضع المالي المتأزم لـ"القرض العقاري والسياحي" جعل الحكومة تتحرك لبلورة برنامج طارىء لإنقاذ هذه المؤسسة العمومية التي أصبحت مهددة بالتهام مواردها الذاتية، فكان قرار وزارة الاقتصاد والمالية الذي زكته الحكومة المغربية بمطالبة المساهمين وبصفة خاصة المؤسسين العموميين برفع رأس مال المؤسسة لدعم إعتماداته الذاتية وذلك في إطار مبلغ إجمالي يصل إلى نحو 300 مليون دولار.

هذا القرار خلّف ردود فعل متباينة على اعتبار أنه جاء متأخراً، فمن أبرز المساهمين في هذا المصرف هناك صندوق الايداع والتدبير (هيئة عمومية) بـ35 في المئة والبنك المركزي بـ13 في المئة، ومع ذلك ظلت هاتان الهيئتان صامتتين كل هذه الفترة حتى انفجرت القنبلة بين يدي السيد **فتح الله ولعلو** وزير المالية المغربي. وقد ووجهت الهيئتان بانتقادات الفاعلين والمحللين الماليين لكن الحكومة المغربية لم تحرك ساكناً وكل ما فعلته هو مطالبة المساهمين برفع رأس مال المؤسسة. وينتظر أن يلاقي هذا الطلب مقاومة من قبل بعض المساهمين وهو ما تمّ الإعلان عنه فعلاً من طرف الصندوق المهني المغربي للتقاعد الذي أعلن رخصة للمساهمة في أي مبادرة لرفع رأس مال "القرض العقاري والسياحي". ويبقى الوضع مرشحاً لتطورات عدة خصوصاً وأن الأوضاع الإجتماعية لموظفي المؤسسة كانت محط انتقاد من جانب، ممثلي المستخدمين الذين نظموا إعتصاماً وطالبوا إدارة المؤسسة بتحسين أوضاعهم الإجتماعية وإنقاذ المؤسسة من الإفلاس.

وينتظر أن يكون هذا الشهر حاسماً في اتخاذ القرار الذي من شأنه أن يعمل على إنقاذ المؤسسة مالياً. وكان الوزير **فتح الله ولعلو** قد أشار بطريقة غير مباشرة إلى إحتمال التفكير بدمج "القرض العقاري والسياحي" في البنك الشعبي (مصرف عمومي) وهو أكبر البنوك في المغرب، لكن هذا الاقتراح حتى ولو حظي بموافقة الحكومة فإنه لن ينجز عملياً قبل ثلاث سنوات!■

صندوق المعراج للأسهم العالمية:
أرباح قياسية خلال 19 شهراً

يهدف صندوق المعراج للأسهم العالمية إلى تهيئة الفرصة للمستثمرين الراغبين في توظيف أموالهم بالطرق الشرعية في أسهم أكبر الشركات العالمية وأفضلها اداءً في الأسواق الصناعية الكبرى. وتقوم سياسة الإستثمار في الصندوق، الذي انشىء في العام 1998، على انتقاء تلك الشركات التي تتوافق والاطار الشرعي المحافظ للصندوق، خصوصاً لجهة تعاملات الشركات بالمحرّمات الإسلامية ونسب عمليات الإقراض والمدفوعات الفوائدية فيها. ويهدف مدراء الإستثمار في الصندوق الى تجنب أكبر قدر من المخاطر عبر التنويع المدروس لمحفظة الأسهم المستثمر فيها حيث يتم اختيار أسواق عديدة وقطاعات متعددة لخلق توازن في نمو رأس المال.

ويمكن القول أن هذه السياسة كانت وراء التفوق الكبير في أداء الصندوق، حيث فاق في ذلك أداء المؤشرات المعروفة، مثل مؤشر داوجونز الإسلامي العالمي، ومؤشر مورغان ستانلي. ووصل العائد المتراكم للصندوق إلى معدل 85 في المئة خلال 19 شهراً وذلك دليل على أن الضوابط الشرعية للإستثمار في الأسهم العالمية لا تعتبر عائقاً في الحصول على فرص استثمار مجزية. ويتجنب الصندوق الإستثمار في أسهم المصارف وشركات الخمور وغيرها من المحرمات، بينما يختار أسهم شركات التكنولوجيا والاتصالات والصناعات الدوائية العالمية. ويقول **مارك اندرسون** مدير الإستثمار في الصندوق بأن أصغر الشركات المستثمر فيها لا يقل رأس مالها عن مليار دولار، وتلك ميزة مهمة للصندوق الذي يتوخى تنمية اموال المستثمرين في الدرجة الأولى وتسييل الأصول عند الطلب.

ويقوم رويال بنك (Royal Bank) الكندي بإدارة إستثمارات الصندوق عبر فرعه في لندن، وذلك من خلال ذراعه الإستثمارية التي تدير أكثر من 500 مليار دولار من الأصول حول العالم. وقد اختير البنك افضل مصرف اوف شور عالمي في ادارة الأصول من قبل جريدة Financial Times في العام



مارك أندرسون: الاستثمار في الشركات الكبيرة

1998. ويقدّم فرع البنك في جزيرة Guernsey الخدمات الإستشارية والإدارية وايداع الحسابات الإستثمارية، بينما يتكفّل رويال بنك، فرع جيرسي، بعهدة البنك. وتعتبر إستثمارات الصندوق معفاة من الضرائب وتقوم مؤسسة Price Waterhouse Coopers العالمية بعمليات المراجعة والمحاسبة.

وحسب السيد **سعيد سليمان**، المشرف على الصندوق، فإن عمليات الإستثمار في الصندوق مفتوحة لقطاع واسع من المستثمرين، حيث يعتبر الحد الأدنى للمشاركة (10 آلاف دولار) منخفضاً مقارنة بصناديق أخرى. كما أن في إمكان الراغبين بالتقصي عن ضوابط الصندوق الشرعية، الإتصال باللجنة الشرعية التي يقودها الدكتور **محمد علي القري** مدير المركز الوطني للخدمات الإستشارية، جدّه، المملكة العربية السعودية. ويصدر المركز تقريراً ربع سنوي عن أداء الصندوق.

وللإستعلام عن صندوق المعراج، يمكن الدخول الى صفحة الصندوق على الإنترنت (WWW.miraj.com) وهي تعرض اداءه الأسبوعي، وعناوين المسؤولين عن الصندوق، كما أنه في الإمكان الإتصال بمكتب رويال بنك في كل من دبي ولندن وجنيف للحصول على المزيد من المعلومات أو لشراء الوحدات.■

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 245 / Year 22 / May 2000
أيار / مايو 2000 / السنة الثانية والعشرون / العدد 245

ملف
خاص



بنك قطر الوطني
QATAR NATIONAL BANK

تميّز مصرفي ودور تنموي



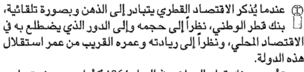




بنك قطر الوطني ش.م.ق

QATAR NATIONAL BANK S.A.Q

تميّز مصرفي ودور تنموي



عندما يُذكر الاقتصاد القطري يتبادر إلى الذهن وبصورة تلقائية، بنك قطر الوطني، نظراً إلى حجمه وإلى الدور الذي يضطلع به في الاقتصاد المحلي، ونظراً إلى ريادته وعمره القريب من عمر استقلال هذه الدولة.

تأسس بنك قطر الوطني في العام 1964 كأول مصرف تجاري مملوك من القطريين، وبملكية تتكون مناصفة بين 50 في المئة لحكومة قطر و50 في المئة لمساهمين من القطاع الخاص.

وعلى امتداد الـ35 سنة الماضية من عمره، حقق بنك قطر الوطني نمواً وتوسعاً مطردين، الأمر الذي جعله يمتلك حجماً تكاد تضيق به السوق المحلية، ونشاطاً تجاوز الحدود ليكون له موطىء قدم في عاصمتين أوروبيتين هما لندن وباريس، وليكون في هذين المقرين عضداً مالياً وتجارياً للحكومة القطرية وللرعايا القطريين المتواجدين في الخارج.

ويعتبر بنك قطر الوطني المصرف الرائد في قطر حيث تمثل حصته السوقية نحو 50 في المئة من إجمالي السوق المصرفية سواء من حيث الموجودات أو الودائع أو التسليفات. وإلى ذلك يحتل البنك موقعاً متقدماً في لائحة المصارف العربية الكبيرة.



المقر الرئيسي للبنك

تطور مطرد

ومنذ انطلاقته في العام 1965 حقق بنك قطر الوطني تطوراً مطرداً طوال هذه الفترة مسجّلاً نمواً سنوياً في جميع بنود موازنته، بفعل السياسة التي اعتمدتها إدارته والثقة التي اكتسبها البنك من قبل زبائنه المودعين والمقترضين.

وكان هذا التطور المستمر شاملاً كل النواحي، فمع تزايد الحجم واتساع قاعدة الزبائن، كان البنك يواكب ذلك، وباستمرار، بتطوير إدارته وتفعيل أدائه وتحسين مسالك العمل، ومواكبة الصناعة المصرفية، وخلق المنتجات والخدمات المصرفية التي تلائم وتلبي احتياجات قاعدة الزبائن المتزايدة.

كما رافق النمو برامج دائمة كانت تستهدف تأهيل العنصر البشري واستقطاب الكفاءات ذات الخبرة، وتدريب العاملين من مختلف الفئات بغية توفير أفضل الخدمات.

وكان من الطبيعي في ضوء هذا النمو المطرد عاماً بعد عام ان يعتمد بنك قطر الوطني المكننة وان يجاري التطور التكنولوجي الذي عرفته الصناعة المصرفية لا سيما خلال العقدين الماضيين. وبات البنك حالياً، وعلى مستوى الأتمتة، في موقع متقدم من حيث امتلاكه كل الوسائل التقنية التي تمكّنه من تقديم كافة الخدمات التي تعتمد على تقنية الاتصالات والمعلومات.

وانطلاقاً من ذلك تمكن بنك قطر الوطني من مواجهة مشكلة العام 2000، حيث باشر منذ آب/أغسطس 1995 العمل في برنامج متطلبات العام 2000، وتمّ تجهيز كافة الأنظمة المستخدمة في البنك لمطابقة متطلبات الاستحقاق التقني، كما تمّ وضع خطة طوارىء شملت كافة المخاطر التي كان محتملاً أن تنشأ. كما تمّ فحص الخطة بالكامل للتأكد من جاهزية البنك لمواجهة كافة الاحتمالات، وتمّ اعتماد إجراءات البنك الخاصة بمتطلبات العام2000 من قبل إحدى شركات التدقيق والاستشارات العالمية. وهكذا تجاوز بنك قطر الوطني مشكلة العام2000 من دون أي إشكالات.

نتائج 1999

توّج بنك قطر الوطني مسيرة النمو والتطور المطردين بنتائج حققها في العام 1999 كان بعضها قياسياً. ويبدو ذلك من خلال الآتي:

— زادت الأرباح الصافية بنسبة 7 في المئة لتسجل رقماً قياسياً قدره 452 مليون ريال

قطري. فقد سجل البنك مجدداً هذا الرقم القياسي عاكساً بذلك التحسن الثابت في أدائه من خلال مضاعفة الأرباح التشغيلية في خلال خمس سنوات. ونوّه رئيس مجلس الإدارة وزير المالية القطري **يوسف حسين كمال** بمستوى الربحية التي ارتفعت خلال العام 1999 بمقدار 29،4 مليون ريال قطري فقال: "تعكس هذه النتائج استمرار التحسن في معدل العائد الإجمالي على الموجودات، في ظل تعزيز الإنتاجية والتركيز على النوعية مع السعي باستمرار إلى ضبط النفقات.

وانطلاقاً من هذه الربحية ومن مستوى الملاءة العالية الذي يتمتع بها البنك، قررت الجمعية العمومية توزيعات نقدية للمساهمين بمقدار 216 مليون ريال قطري أي بما يعادل 25 في المئة من قيمة السهم. كما قرر إعطاء أسهم منحة (Bonus) بواقع سهم عادي في مقابل كل خمسة أسهم.

النمو المستمر

وجاءت ربحية العام 1999 نتيجة للنشاطات المصرفية التي قام بها البنك والتي انعكست في بنود الميزانية المتعلقة بالنمو.

فقد ارتفعت الموجودات في العام 1999 إلى 22،4 مليار ريال في مقابل 19،5 ملياراً في نهاية العام 1998، اي بزيادة قدرها 2،9 مليار ريال



أكبر شركة صراف آلي في قطر

ونسبتها 15 في المئة.

كما زادت ودائع الزبائن بمقدار 1،6 ملياراً وبنسبة 14 في المئة ليصل إجمالي الودائع إلى 12،8 مليار ريال.

أما التسهيلات الإئتمانية فقد زادت بمقدار 1،6 مليار ريال أي بنسبة 10 في المئة ليبلغ إجمالي القروض مستوى 14،5 مليار ريال.

إلى ذلك، يحمل البنك 3،3 مليارات ريال من سندات الخزينة التي أصدرتها وزارة المال والاقتصاد والتجارة القطرية خلال العام 1999.

ويلاحظ من هذه الأرقام أن بنك قطر الوطني تمكن خلال العام 1999، وعلى الرغم من حجمه الكبير، من تحقيق معدلات نمو جيدة على الرغم من الظروف الاقتصادية غير المؤاتية وعلى الرغم من المنافسة القائمة. وإن دلّ ذلك على شيء فإنما يدل على الديناميكية التي تتسم بها إدارة البنك، وعلى الثقة التي اكتسبها المصرف، كما يدل على التطوير الحاصل في الخدمات والمنتجات المصرفية التي يوفّرها البنك لزبائنه.

المركز المالي

يتمتع بنك قطر الوطني بمركز مالي متين نابع من كفاية أمواله الخاصة واحتياطاته المختلفة. فقد بلغ إجمالي حقوق المساهمين في نهاية العام 1999 نحو 3،8 مليارات ريال قطري (نحو 1،1 مليار دولار أميركي)، وبذلك احتل البنك على المستوى العالمي المرتبة 328 من حيث حقوق المساهمين مسجلاً ارتفاعاً قدره 24 درجة عن السنة السابقة وذلك استناداً إلى الترتيب الذي تُعدّه مجلة (The Banker).

إلى ذلك، فإن بنك قطر الوطني احتل رتبة ضمن المصارف الـ 30 الأولى من حيث متانة رأس المال وفقاً لمعدل حقوق المساهمين إلى إجمالي الموجودات.

وبذلك بقي معدل الملاءة حسب معيار "بازل" على مستوى يزيد عن 50 في المئة مقارنة بالحد الأدنى المسموح به عالمياً والبالغ 8 في المئة.

وكانت حقوق المساهمين في العام 1999 زادت بمقدار 189 مليون ريال، أي ما يعادل 3،5 في المئة في القيمة الترسملية التي وصلت في نهاية العام إلى 5،7 مليارات ريال. وتشكّل هذه القيمة نحو 26،6 في المئة من إجمالي القيمة الترسملية لسوق الدوحة للأوراق المالية.

ونتيجة لهذا الأداء، بلغت ربحية السهم الواحد 5،2 ريالات في مقابل 4،9 ريالات في العام 1998. وباتت البيانات المالية للبنك متطابقة مع المعايير المحاسبية العالمية ما يوفر الشفافية لكل المتعاملين مع البنك وخصوصاً المساهمين.

العائد

وهكذا استمر نمو مؤشرات الربحية لدى بنك قطر الوطني، مع ارتفاع العائد على متوسط الموجودات وعلى متوسط حقوق المساهمين، وهذا الأخير يفوق معدل الـ 15 في المئة. ويأتي هذا العائد ليعكس معدل الفعالية لدى البنك (المصاريف إلى الإيرادات) الذي بلغ 28،1 في المئة.

ومع ذلك يلتزم البنك بتقديم تبرّعات بمبالغ كبيرة كجزء من مسؤوليته تجاه المسائل الطبية والثقافية والفنية.

وساهم البنك خلال العام 1999 بمبلغ 11،2 مليون ريال خصص لعدد من المشاريع التي تخدم قضايا التنمية.

الدور التنموي

لبنك قطر الوطني دور حيوي على صعيد التنمية الاقتصادية



لدولة قطر وهو لم يألُ جهداً في هذا المجال انطلاقاً من قدراته المالية التي تمكّنه من دخول الأسواق المالية الدولية واستقطاب المساهمات والإكتتابات في المشاريع المنوي تمويلها.

وتطول لائحة المشاريع الإنمائية التي ساهم البنك في ترتيب تمويل لها منها على سبيل المثال قرض بمبلغ 100 مليون دولار لصالح شركة قطر الوطنية للفنادق من أجل تمويل بناء فندق رتيز كارلتون. وتمّت هذه العملية بالمشاركة مع البنوك القطرية الأخرى، ونخبة من البنوك الخليجية.

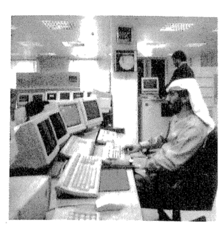
ويواصل البنك مساهمته في تمويل المشاريع المتعلقة بتطوير مشاريع الغاز وتصنيعه. ففي نيسان/أبريل رتّب بنك قطر الوطني قرض تسهيلات بمبلغ 400 مليون دولار لتمويل مشروع الغاز الطبيعي المسال – رقم 4 القائم في منطقة مسيعيد. كما عمل البنك كمنظم لقرض بمبلغ 750 مليون دولار لتمويل المجمع الكيميائي الجديد (Q-CheM) بالمشاركة بين المؤسسة القطرية العامة للبترول (QGPC) وشركة فيليبس بتروليوم في الولايات المتحدة الأميركية.

في الإطار نفسه، تمّ إنجاز خصخصة شركة اتصالات قطر "كيوتل" التي لعب فيها البنك دوراً رئيسياً، وتمّ فيما بعد عرض أسهمها للتداول في سوق الدوحة للأوراق المالية بصورة رسمية في مطلع العام 1999.

ومثلت حصة مكتب التداول التابع للبنك في حزيران/يونيو 1999 ما مجموعه 24 في المئة من مجموع التداول في السوق ليحتل بذلك المرتبة الأولى ضمن شركات الوساطة.

خدمات ومنتجات

تميّز بنك قطر الوطني على امتداد السنوات بتقديم تشكيلة متنوّعة من الخدمات والمنتجات المصرفية سواء للأفراد أم للشركات. وخلال العام 1999 وفّر البنك خدمات الهاتف المصرفي Phone Banking ضمن مجموعة تستهدف توسيع قنوات الاتصال بين البنك وزبائنه.



غرفة الكمبيوتر في البنك

وهذه المجموعة من التسهيلات اشتملت على الهاتف (Al Watani Phone) وعلى منصات الكمبيوتر الشخصي (Al Watani.Com) مع مركز النداء (Al Watani Direct)، الأمر الذي يسمح للزبائن بتأدية معظم معاملاتهم المصرفية يومياً وعلى مدى 24 ساعة في 365 يوماً في السنة، وكل ذلك من خلال هاتفهم الخاص سواء في المنزل أو في المكتب أو خلال السفر.

ما يعزز هذه الخدمات وسواها الإنتشار الواسع للبنك من حيث الفروع وأجهزة الصرف الآلي.

فلدى البنك 38 صرّافاً آلياً تغطي معظم المناطق الأساسية في دولة قطر.

كذلك لدى البنك شبكة فروع محلية مؤلفة من 24 فرعاً، وهناك خطة لافتتاح أربعة فروع جديدة خلال العام 2000. ويملك البنك أكبر شبكة في قطر سواء من حيث الفروع أو أجهزة الصرف الآلي (ATMs).

وترتكز هذه الخدمات إلى أنظمة معلوماتية متطورة من خلال:

أنظمة لتشبيك أجهزة الكمبيوتر

وهي شبكة متكاملة تعتمد على بروتوكول الإنترنت IP باستخدام كابلات ألياف بصرية بسعة 128 كيلو بايت في الثانية، موقع لمكافحة الكوارث على الشبكة الواسعة النطاق (WAN)، إستغلال تكامل الأجهزة/الهواتف لمركز الإتصالات (Call Center).

تطويرات أساسية أخرى

الخدمات المصرفية عبر الكمبيوتر الشخصي، والتعامل عبر الصوت مع عملانية الإستفسار، إعطاء كشوفات حساب، حوالات بالتلكس، أسعار العملات، معدلات الفوائد، تحويل الأرصدة، دفع الفواتير، طلب دفاتر شيكات، تغيير العنوان، خدمة إعادة الإتصال

تصنيف قطر وبنك قطر الوطني

الوكالة	طويل الأجل	قصير الأجل	القوة المالية
ستاندرد اند بورز:			
دولة قطر			
عملات أجنبية	BBB	A3	
عملات محلية	BBB+	A-2	
موديز			
– دولة قطر	Baa2	Prime - 2	
بنك قطر الوطني			
– عملات أجنبية	Baa2	Prime - 2	D
طومسون بنك ووتش بنك قطر الوطني:			
– عملات أجنبية	BBB	TBW - 2	
– عملات محلية	IC - A	LC - 1	
كابيتال انتيلجنس			
دولة قطر	BBB	A3	
بنك قطر الوطني			
– عملات أجنبية	BBB	A3	A-

بالفاكس.

وفي مجال صيرفة التجزئة (Retail banking) يوفّر البنك الآتي:

– بطاقة الائتمان "الجوهرة".

– بطاقات فيزا وماستركارد.

أما في مجال خدمة الشركات فيركّز البنك، اضافة إلى ترتيب القروض المشتركة، على تقديم تشكيلة من الأدوات في ما يتعلّق بحسابات خارج الميزانية، وعلى التوسّع في نشاطات الخزينة.

5 سنوات من التطوّر

وإذا كانت أرقام العام 1999 أظهرت نتائج ايجابية حققها البنك، فإن هذه النتائج ليست إلا إستمراراً لمسيرة التطوّر، ومتابعة لمنحى تصاعدي تتسم به نتائج البنك في السنوات الخمسة الأخيرة.

فالسنوات الخمسة شهدت تغييراً مهماً وتطوراً مطرداً على غير صعيد وفي أكثر من مؤشر، ويمكن قراءة ذلك من خلال الآتي:

على صعيد الأداء المالي

– تضاعفت الأرباح الصافية لتصل إلى 452 مليون ريال.

– تحسن معدّل المصاريف إلى الايرادات من 31،1 إلى 28،2 في المئة.

– زاد سعر السهم ثلاثة أضعاف، أي من 21 إلى 65 ريالاً.

– زادت الرسملة السوقية بمقدار 3،9 مليارات ريال لتصل حالياً إلى 5،7 مليارات ريال.

على صعيد الخدمات

– إتسعت شبكة الفروع المحلية من 19 إلى 24 فرعاً.

– زادت شبكة الصرّاف الآلي ATMs من 20 إلى 38 أي ما يعادل نسبة 100 في المئة.

– تمّ توفير قنوات جديدة للإتصال بالزبائن من خلال الهاتف والكمبيوتر المصرفي مدعومين بمركز نداء يعمل على مدار الساعة.

بنك قطر الوطني: الترتيب عربياً*

	الموجودات	حقوق المساهمين	الأرباح
1995	24	13	–
1996	25	12	19
1997	24	11	21
1998	24	10	15

* حسب ترتيب "الاقتصاد والأعمال" لأول 100 مصرف عربي



ترويج خدمات للبنك

على صعيد المؤسسة

– يمثّل المواطنون القطريون حالياً 37 في المئة من أصل الموظفين في مقابل 18 في المئة قبل خمسة أعوام.

– إرتفع إجمالي الموظفين من 442 إلى 565 أي بنسبة 27 في المئة وفي موازاة ذلك تضاعفت الأرباح في الفترة الزمنية نفسها.

الثبات والتميز

وهكذا يبدو أن النتائج المرضية التي حققها البنك في ظلّ الظروف الاقتصادية الراهنة تثبت بوضوح قوة البنك في كافة مجالات عمله، ومع دخول البنك الألفية الثالثة فإن أمامه جملة من الفرص والتحديات التي تنتظره، لا سيما في ظلّ المعطيات الإقتصادية التي تعيشها دولة قطر خصوصاً لجهة مشروعات الغاز الطبيعي المسال، وما ستوفّره من إمكانات لقيام صناعات تعتمد على الغاز. كذلك تبدو الفرص أمام بنك قطر الوطني في ظل التوجّه نحو الخصخصة وإعطاء دور أكبر للقطاع الخاص، وبرز إسهام البنك الناجح في هذا المجال من خلال خصخصة شركة قطر للإتصالات.

ولا تبدو الفرص أمام البنك على المستوى المحلي وحسب، بل على المستوى الإقليمي، خصوصاً بعد قرار مجلس التعاون الخليجي بفتح الحدود أمام فروع المصارف الخليجية. ولا شك في أن هذا الإنفتاح، والمرتقب أن يتبلور أكثر فأكثر في السنوات القليلة المقبلة، سيتيح لبنك قطر الوطني مجالات التفريع او تملك مصارف أخرى عربية بغية تعزيز وفورات الحجم لديه، وتوسيع فرص العمل والنمو.

قبل ذلك كله، يحافظ المصرف، في هذا العصر المتقلب، على موقعه الرائد في القطاع المالي والمصرفي في دولة قطر ويستمر في توسيع وتعزيز مزاياه التفاضلية في نطاق الخدمات المصرفية التقليدية.

ويدرك بنك قطر الوطني هذا الأمر فيعمل على تحديد هيكلية عملياته باستمرار وتطوير وسائل ايصال منتجاته، لكي يستمر متقدماً على وتيرة التغيير السريع التي يشهدها الاقتصاد القطري. ■



المسند: موازنة الكلفة بالمنفعة

نائب المدير العام لبنك قطر الوطني

المسند: ندرس إمكانات التوسّع إقليمياً ودولياً

أعلن نائب المدير العام لبنك قطر الوطني سعيد المسند أن البنك حقق نتائج إيجابية في العام 1999 حيث «زاد صافي الأرباح بنسبة 7 في المئة وزاد إجمالي الأصول بمقدار 2,9 مليار ريال قطري ليصل إلى 22,4 ملياراً».

وقال المسند أن البنك يواصل مشاركته في تمويل المشاريع المتعلقة بتطوير قاعدة الصادرات الصناعية القطرية مشيراً إلى دوره كمنظم لغير قرض مجمع.

وأشار نائب المدير العام إلى أن البنك يدرس كل الإمكانات المتاحة للتوسع على الصعيدين الإقليمي والدولي. وهنا الحوار:

■ **في انتظار صدور الأرقام النهائية للعام 1999، ما هو تقييمكم لنشاط البنك خلال العام المنصرم، وما هي نسب النمو المحققة؟**

□ واصل بنك قطر الوطني تحقيق المزيد من النجاح والتطور كماً وكيفاً خلال العام المنصرم والذي يمكن إيجازه على النحو التالي:

– زاد صافي الأرباح بنسبة 7 في المئة مسجلاً رقماً قياسياً قدره 452 مليون ريال قطري.

– بلغت نسبة الكفاءة مستوى جيداً (المصروفات إلى الدخل) قدره 28,1 في المئة.

– زاد إجمالي الأصول بمقدار 2,9 مليار ريال قطري (15 في المئة) إلى 22,4 مليارات.

– ارتفعت الودائع بمقدار 1,6 مليار ريال قطري (14 في المئة) إلى 12,8 ملياراً.

– بلغ إجمالي حقوق المساهمين 3,8 ملياراً ريال قطري أي ما يعادل 1،1 مليار دولار أميركي.

– ظلت نسبة الأصول ذات المخاطر في حدود 50 في المئة مقارنة بالحد الأدنى لتعليمات «بازل» وهو 8 في المئة.

– زادت إيرادات السهم الواحد من 4,9 إلى 5,2 ريالات قطري.

■ **ما هي أبرز التطورات والمنجزات التي حققها البنك خلال العام 1999؟**

□ شهد العام 1999 إدخال المزيد من الخدمات المصرفية وعلى جميع المستويات بغرض التوسع في وسائل اتصال العملاء بالبنك. وتشمل هذه الخدمات خدمة (الوطني فون) بالهاتف و(الوطني كوم) بالكمبيوتر، بالإضافة إلى (الوطني دايركت) بالهاتف بما يتيح للعملاء إنهاء معظم معاملاتهم المصرفية اليومية على مدى 24 ساعة في 365 يوماً في السنة من المنازل أو المكاتب أو حتى أثناء السفر، وتتمتع هذه الخدمة بدرجة عالية من السرية والأمان ولا يتحمل العميل أية تكلفة مقابل ذلك.

تمويل المشاريع

■ **يلعب بنك قطر الوطني دوراً أساسياً في تمويل بعض المشاريع الحكومية والإقتصاد الوطني، ما هي أهم إسهاماته في هذا المجال؟ وكيف تنظرون إلى هذا الدور؟**

□ يواصل البنك مشاركته في تمويل المشاريع المتعلقة بتطوير قاعدة الصادرات الصناعية القطرية. وفي نيسان/أبريل من العام 1999 قام البنك بدور المنظم لقرض مجمّع قدره (400) مليون دولار أميركي لتمويل إنشاء مصنع الغاز المسيل (NGL4) في مسيعيد. ويتولى البنك حالياً تنظيم قرض مجمع قدره 750 مليون دولار أميركي لتمويل مشروع المجمع الكيميائي القطري الجديد

(Q-Chem) المشترك بين المؤسسة العامة القطرية للبترول وشركة فيليبس بتروليوم الأميركية.

وقام البنك بدور ريادي في عملية خصخصة شركة اتصالات قطر (كيوتل) التي اكتملت في كانون الثاني/يناير العام 1999 وتم إدراج الشركة رسمياً في سوق الدوحة للأوراق المالية.

كما أدّت التحسينات التي طرأت على خدماتنا للوساطة في سوق الدوحة للأوراق المالية لأن يصبح البنك هو الوسيط الأول في هذه السوق.

28 فرعاً

■ **ما هو الجديد بالنسبة إلى شبكة الفروع المحلية؟ وهل تمّ توحيد الفروع كلها في هوية موحدة؟**

□ زادت شبكة فروع البنك وأجهزة الصراف الآلي لتصل إلى 28 فرعاً و40 صرافاً آلياً وهي تمثل بذلك أكبر شبكة في دولة قطر. وتتوزع هذه الفروع والأجهزة على مختلف أنحاء الدولة بحيث يتسنّى للعميل الحصول على الخدمة المطلوبة بكل يسر وسهولة.

وتمّ إدخال وسائل جديدة لتقديم الخدمات عبر الهاتف والكمبيوتر وبدعم من مركز الخدمة بالهاتف (Call Center).

جميع فروع البنك متجانسة من حيث نوعية الخدمات التي تقدمها لعملائها ويستطيع العميل الحصول على كافة الخدمات التي يريدها من أي فرع داخل دولة قطر إضافة إلى أجهزة الصراف الآلي ومركز الخدمة بالهاتف والتي تعمل على مدار الساعة.

التوسع العمودي

■ **ما هي استراتيجية التوسع العمودي بالنسبة إلى سوق قطر لا سيما على صعيد صيرفة التجزئة وخدمات الشركات؟**

□ السوق القطرية كما تعلمون سوق ضيّقة إلى حدٍ ما، لذلك فإن خطط التوسع العمودي يجب أن تكون مدروسة بحيث نضمن الجدوى الإقتصادية للخدمات المصرفية الجديدة. ويقوم البنك بدراسة كل منتج يقدّم أو أية خدمة يود طرحها للجمهور وذلك لموازنة الكلفة والمنفعة. ولكن في جميع الأحوال فإن البنك يحرص دائماً على إستمرارية التوسّع الأفقي والعمودي لخدماتنا خصوصاً على صعيد التجزئة وخدمة الشركات والتي تحظى باهتماماتنا وأولوياتنا التي تقوم على التواصل المستمر مع قطاع الأعمال ومواكبة التطور الإقتصادي في الدولة.

• إعداد الخطط والدراسات للقيام ببعض الخدمات الإستثمارية الخاصة
• أكبر شبكة في قطر تضم 28 فرعاً و40 صرافاً آلياً

■ **ما هو نشاط البنك بالنسبة إلى الخدمات الإستثمارية الخاصة Private Banking؟**

□ يقوم البنك حالياً بإعداد الخطط والدراسات للقيام ببعض الخدمات الإستثمارية الخاصة من خلال تكوين بعض المحافظ الإستثمارية ذات العائد الجيد والمخاطر المنخفضة، وسوف تُطرح في الوقت الملائم.

التوسع الأفقي

■ **بنك قطر الوطني مصرف كبير في سوق صغيرة، ما هي آفاق التوسع الممكنة على الصعيدين الخليجي خصوصاً والعربي عموماً، فضلاً عن الصعيد الدولي؟**

□ نعم إن بنك قطر الوطني هو أكبر البنوك القطرية ويعتبر من البنوك الضخمة على مستوى دول مجلس التعاون وعلى المستوى الإقليمي كذلك، حيث بلغ إجمالي حقوق المساهمين في نهاية العام 1999 مبلغاً قدره 3,8 مليارات ريال قطري (1,1 مليار دولار أميركي) وتمّ تصنيف البنك في المرتبة 328 على مستوى العالم (بارتفاع قدره 24 درجة عن تصنيف السنة الماضية)، وذلك ضمن أفضل (1000) بنك في تصنيف مجلة «ذي بانكر» لعام 1999، ويستمر بهذا التصنيف ،إضافة إلى تصنيف البنك ضمن قائمة أفضل 30 بنكاً في العالم من حيث قوة رأس المال حسب معدل حقوق الملكية إلى الأصول، ويظل المعدل الموحد للأصول ذات المخاطر فوق نسبة 50 في المئة مقارنة بنسبة 8 في المئة المطلوبة وفقاً لتعليمات «بازل» بشأن كفاية رأس المال حيث تتكون كل قاعدة رأس مال البنك من أصول الدرجة الأولى.

ويدرس البنك كل الإمكانات المتاحة للتوسع على الصعيدين الإقليمي والدولي إضافة إلى فروعنا في لندن وباريس.فالبنك لا يدّخر جهداً لإقامة فروع أخرى في دول خليجية أو عربية إذا ما اقتضت مصلحة العمل ذلك، ولكن بعد دراسة جدوى إقامة مثل هذه الفروع وذلك ضماناً لتواجدنا الدولي وحفاظاً على مصالح أصحاب الملكية.

الاقتصاد القطري

■ **كيف تنظرون إلى آفاق الاقتصاد القطري في ضوء المعطيات الراهنة سواء على صعيد الغاز والنفط أم على صعيد إشراك القطاع الخاص في عملية التنمية؟**

□ تخطو دولة قطر خطوات واثقة ومدروسة نحو الألفية الجديدة، واستطاع الاقتصاد القطري تجاوز أزمة انخفاض النفط التي أثّرت سلباً على معدلات النمو الاقتصادي وعلى حجم الإنفاق العام للدولة، إلا أنه بفضل ارتفاع أسعار النفط وسياسات الإصلاح الاقتصادي التي اتبعتها الدولة خلال العامين الماضيين استطاع الإقتصاد القطري تحقيق معدلات نمو إيجابية يُتوقع لها أن تتجاوز 18 في المئة خلال العام 2000. ويرجع الفضل في معدلات النمو المرتفعة إلى ضخامة حجم الاستثمارات في مشاريع الغاز الطبيعي المسيل والبتروكيميائيات والتي تجاوزت 20 مليار دولار أميركي خلال الأعوام الخمسة الماضية.

شملت هذه الإنجازات تكملة وتشغيل خط الإنتاج الثالث لشركة «قطر غاز» بينما يسير العمل على قدم وساق لتكملة خط الإنتاج الثاني إضافة إلى مشاريع البتروكيميائيات الضخمة، ومع توقيع إتفاقية البيع والشراء طويلة الأجل مع شركة بترونت الهندية لتزويدها بـ 7,5 ملايين طن سنوياً ولمدة 25 عاماً وتقدّم المفاوضات مع شركة «ثاميل نادو» لتزويدها بـ 2,6 طن إضافة إلى المبيعات الفورية ومشروع شبكة دولفين لتزويد دولة الإمارات وباكستان بالغاز القطري، فإن قطر تصبح من أوائل الدول المصدّرة للغاز الطبيعي في العالم بحيث تتجاوز الكميات المتعاقد عليها 20 مليون طن مع نهاية العام 2003.

بدوره يسمح هذا الأمر بتطوير القطاعات الأخرى خصوصاً البتروكيميائيات وإشراك القطاع الخاص في عملية التنمية. فالدولة فرغت من تحديث النظم والقوانين المتعلقة بتشجيع الإستثمار، وإزالة العوائق أمام المستثمر الأجنبي للدخول في مشاريع إنتاجية تخدم الإقتصاد القطري. ■

"الراجحي" تصدر مليون "فيزا" في المملكة



أصبحت مؤسسة الراجحي المصرفية والاستثمارية في المملكة العربية السعودية أوّل مصرف في منطقة الخليج يصدر أكثر من مليون بطاقة فيزا، في حين احتلّت المركز الرابع في قطاع فيزا – أوروبا الوسطى والشرق الأوسط وأفريقيا (سيميا).

وبمناسبة إنضمام مؤسسة الراجحي لنادي فيزا لأصحاب الملايين رسمياً، أقام مسؤولون من مكتب الشركة الرئيسي في لندن والمكتب الإقليمي في دبي لشركة فيزا قطاع (سيميا)، حفل إستقبال في فندق الشيراتون في الرياض.

وقال آلان غوسلار، نائب الرئيس التنفيذي في شركة فيزا قطاع (سيميا): "حققت مؤسسة الراجحي إنجازاً كبيراً خلال فترة قصيرة للغاية من خلال الجهود الحثيثة والإلتزام الأكيد لقسم البطاقات برئاسة **علي العقيل الشهري**، رئيس قسم البطاقات في مؤسسة الراجحي المصرفية والاستثمارية".

وخلال السنوات الخمسة الأخيرة، شهد إصدار بطاقات فيزا في مؤسسة الراجحي ارتفاعاً هائلاً حيث قفز عدد البطاقات من 48 ألفاً العام 1995 حتى تخطى مليون بطاقة حالياً. وتمّ تحقيق هذا الإنجاز من خلال تحليل وتقسيم قاعدة العملاء بشكل ناجح. وتقوم مؤسسة الراجحي حالياً بإصدار أربعة أنواع من بطاقات فيزا تشمل فيزا كلاسيك وغولد وفيزا بيزنس، إلا أن النجاح الحقيقي لمؤسسة الراجحي تمّ عبر إستحواذها على الحصة الأكبر من سوق بطاقة فيزا إلكترون.

وتعدّ المملكة العربية السعودية أكبر سوق لبطاقة فيزا في منطقة الخليج، حيث يوجد فيها أكثر من 1،4 مليون من أصل 3،5 ملايين بطاقة في هذه المنطقة. وفي ما يتعلّق بحجم الإنفاق، تتمتع المملكة بحصة تبلغ أكثر من 45 في المئة من إجمالي حجم الإنفاق الخليجي بواسطة بطاقات فيزا الذي يبلغ 19 مليون دولار.

الأهلي التجاري السعودي: صندوق إسلامي جديد

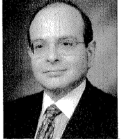
طرح البنك الأهلي التجاري السعودي صندوقاً إسلامياً جديداً هو "الأهلي للمتاجرة بالأسهم الآسيوية والباسيفيكية" هو حصيلة دمج صندوقين تقليديين (لم يكونا يعملان وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية) هما: "صندوق الأهلي للأسهم اليابانية" و"صندوق الأهلي لأسهم جنوب شرق آسيا"، هذا وحدّد نهاية نيسان/ أبريل موعداً رسمياً لإطلاق الصندوق الجديد الذي يستثمر في أسهم الشركات المدرجة في البورصات الرئيسية لدول جنوب شرق آسيا والباسيفيك واليابان ويعتبر من الصناديق المفتوحة والموجّه للمستثمرين الراغبين في استثمارات متوسطة إلى طويلة الأجل.

وأوضح **عامر القرنوص**، مدير تطوير الأعمال في إدارة الاستثمار في المصرف، أن سبب دمج الصندوقين في صندوق إسلامي واحد يعود إلى دراسة أعدّها المصرف أوصت بإعادة هيكلة الصندوقين بما يحقق ضمان استمرار تقديم خدمات استثمارية أفضل للعملاء ومواكبة تطورات الأسواق المالية العالمية.

ويأتي إنشاء الصندوق ضمن توجهات الأهلي التجاري نحو أسلمة صناديقه الاستثمارية البالغة 9 صناديق والتي لاقت إقبالاً كبيراً من المستثمرين الراغبين في استثمارات متوافقة مع الشريعة.

يذكر أن "صندوق الأهلي للأسهم اليابانية" حقق عوائد بلغت 45 في المئة للأشهر 12 الأخيرة، بينما حقق "صندوق الأهلي لأسهم جنوب شرق آسيا" نسبة 79 في المئة نتيجة الانتعاش الاقتصادي الذي شهدته منطقة جنوب شرق آسيا في العام 1999.

البنك العربي الوطني
25 مليون دولار أرباح الربع الأول



نعمة صباغ (العضو المنتدب)

حقق البنك العربي الوطني في الربع الأول 2000 أرباحاً صافية بلغت 93،9 مليون ريال (25 مليون دولار) بزيادة 27 في المئة عن أرباح الربع الأول 1999 رغم إنتهاج المصرف سياسة ائتمانية صحيحة متحفظة لجهة بناء مخصصات وفيرة وتعليق الفوائد على القروض المتعثرة.

وأشار عضو مجلس الادارة **نعمة صباغ** إلى أن "جميع بنود ايرادات العمليات شهدت نمواً متوازناً حيث بلغت الزيادة في إجمالي ايرادات العمليات 33 مليون ريال بزيادة 6 في المئة. وأضاف "يتمتع المصرف بمركز قويّ ونسب سيولة مرتفعة حيث بلغ إجمالي موجوداته 35 مليار ريال بنمو 5 في المئة، كما حقق المصرف نمواً في قاعدة عملائه 10 في المئة وقفزة نوعية في التوسع في الاقراض الشخصي.

وقال رئيس مجلس الادارة المهندس **عبد العزيز الصغير** أنه تمّ مؤخراً طرح خدمات مصرفية جديدة، ومنتج القروض الشخصية، وفتح فرع خاص بخدمات كبرى الشركات، وتوفير الخدمات المصرفية للعملاء عبر شبكة الإنترنت، وهي تشكّل تجسيد عملي وخطى أولية في مسيرة التطور والتميز للمصرف.

السعودي البريطاني: حملة إعلانية جديدة


عبد العزيز المانع

أطلق البنك السعودي البريطاني حملته الإعلامية والإعلانية الجديدة تحت شعار "بنك ينبض بالرعاية والإهتمام" وذلك ضمن جهود البنك السعودي البريطاني لتأكيد ريادته في المجال المصرفي في خدمة عملائه.

وتأتي هذه الحملة الجديدة إستمراراً لتوجه البنك من خلال رسالته الرئيسية في تقديم أفضل الخدمات المصرفية للعملاء مرتكزاً على الخبرة التي يتملكها في السوق المصرفية السعودية والتي تمتد إلى أكثر من 20 عاماً.

وأوضح **عبد العزيز بن عبد الله المانع** مدير عام إدارة العلاقات العامة والإعلام في البنك "أن حملة البنك الجديدة ترتكز في مفهومها على أن دور البنك السعودي البريطاني ليس تقديم الخدمات المصرفية المتطورة والحديثة فقط وإنما الإهتمام ايضاً عن قرب والتركيز بصورة أكبر على تطلعات وطموحات عملائه".

"الكويت الوطني": أرباح الربع الأول

محمد عبد الرحمن البحر

أعلن **محمد عبدالرحمن البحر**، رئيس مجلس إدارة بنك الكويت الوطني، أن البنك حقق أرباحاً قياسية بلغت 24،5 مليون دينار كويتي (80 مليون دولار أمريكي) عن الربع الأول لعام 2000، مقابل 21،1 مليون دينار كويتي للربع الأول من العام الماضي أي بزيادة قدرها 15 في المئة عن أرباح الفترة ذاتها من العام الماضي.

وتأتي هذه النتائج مؤشراً لثبات سجل البنك في الربحية منذ تأسيسه عام 1952 حتى في أصعب الظروف مثل أزمة سوق المناخ العام 1982 وحتى أثناء الاحتلال العراقي للكويت العام 1990، وهو ما عزاه **البحر** إلى تكامل جميع أنشطة البنك ومتانة سياساته المصرفية على الرغم من بعض الظروف الصعبة التي صادفت العمل المصرفي محلياً وإقليمياً. وتشير هذه النتائج أيضاً إلى مرحلة التطور الحاسمة التي يعيشها البنك وخاصة في مجال الاستثمار في التقنيات الحديثة والموارد البشرية الخبيرة من خلال استراتيجية واضحة المعالم.

المعروف أن البنك الوطني حاصل على أعلى تصنيف ائتماني بين البنوك في منطقة الشرق الأوسط من قبل كبرى وكالات التصنيف العالمية ومن بينها وكالة "موديز" وستاندرد أند بورز" وفيتش إيبكا.

بيت التمويل الكويتي: الجسار مديراً عاماً

بدر المخيزيم: نمو في الأرباح

جسار دخيل الجسار: 20 سنة في "بيتك"

بلغ حجم الأصول في ميزانية بيت التمويل الكويتي في الربع الأول من العام الحالي 1,830 مليار دينار كويتي بزيادة قدرها 60 مليون دينار كويتي عن نهاية السنة المالية المنتهية في 31-12-1999.

فيما بلغ حجم النمو في الودائع 52 مليون دينار عن نهاية السنة الماضية، ما يدل على زيادة ثقة المودعين ببيت التمويل الكويتي والجهود التي تبذلها إدارته لتحقيق أكبر العوائد على أموال المودعين والمساهمين.

جاء ذلك في تصريح لرئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت التمويل الكويتي "بيتك" **بدر عبدالمحسن المخيزيم** الذي أعلن عن أن صافي الأرباح التي حققها "بيتك" في الربع الأول من العام الحالي بلغ 29 مليون دينار أي حوالي 95 مليون دولار أمريكي بزيادة 2،5 مليون دينار عن الفترة نفسها من العام الماضي.

كما زادت ربحية السهم الواحد لتصل إلى 19 فلساً لفترة الشهور الثلاثة الماضية، علماً بأنها قد بلغت 18 فلساً في الربع الأول للعام 1999.

وأوضح ان "بيتك" ينوع في خدماته ومنتجاته المالية لخدمة عملائه بصفة مستمرة مرتكزاً على قاعدة متنامية من الارتباط والترابط بين العملاء و"بيتك" بتمويل مختلف المتطلبات والاحتياجات ودعم

السوق المحلية وتنشيط العجلة الاقتصادية في البلاد.

كما أكد **المخيزيم** استمرار سياسة التوسع الخارجي من خلال تنويع فرص ومناطق الاستثمار والدخول إلى أسواق جديدة، وطرح محافظ وصناديق استثمارية تحقق أرباحاً جيدة.

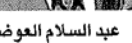
وقال أن "بيتك" يولي أهمية كبرى للتوسع في السوق الخليجي، ويعمل الآن على دراسة فرص استثمارية في بعض الدول العربية والإسلامية والأسواق العالمية.

من جهة ثانية قرر مجلس إدارة بيت التمويل الكويتي تعيين **جسار دخيل الجسار** مديراً عاماً لبيت التمويل الكويتي.

يذكر أن **الجسار** يحمل درجة الماجستير في إدارة الأعمال من الولايات المتحدة الأمريكية، وبدأ عمله في "بيتك" منذ العام 1980، وتقلّد عدة مناصب فيه آخرها منصب نائب المدير العام.

الخليجية الدولية للإستثمار: 3 مبانٍ في بوسطن





عبد السلام العوضي

أعلنت الشركة الخليجية للإستثمار (Gulfinvest) عن إستكمال شراء 3 مبانٍ في مدينة بوسطن الأميركية بقيمة إجمالية قدرها 21 مليون دولار اميركي.

والعقارات الثلاثة هي للمكاتب ومتصلة، وبمساحة صافية قدرها 91 ألف قدم ومؤجرة بنسبة 98 في المئة ويبلغ عائدها الصافي أكثر من 9 في المئة سنوياً.

وقال **عبد السلام عبد الله العوضي** رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب للشركة الخليجية الدولية للإستثمار Gulfinvest إن "هذا هو أول إستثمار عقاري في الولايات المتحدة الأميركية". ولقد تمّ انتقاء مدينة بوسطن لازدهار السوق العقارية خصوصاً في المدينة القديمة وحي المال فيها، كما أن ايجارات هذه المباني حالياً هي أقل من سعر السوق بنحو 25 في المئة ما سيساعد على ارتفاع دخلها في المستقبل القريب وكذلك القيمة السوقية لهذه العقارات.

تصنيف البنك التجاري الكويتي من مستقر إلى ايجابي

محمد جرّاح الصباح (رئيس مجلس الادارة)

رفعت وكالة التصنيف العالمية "موديز" نظرتها للقوة المالية للبنك التجاري الكويتي من (D) مستقر إلى (D+) ايجابي. بسبب الإستقرار في التركيبة الادارية للمصرف وخبرة المدير العام بالوكالة الحالي للمصرف **جمال المطوع**، وهو مصرفي كويتي عريق ملتزم في عمله بالمصرف، فضلاً عن إلتزام المصرف بمكننة المصرف وفروعه وإعادة هيكلته.

جمال المطوع (المدير العام بالوكالة)

واستطاع المصرف أن يزيد حصته في سوق التجزئة الذي يمكن ان يشكّل مصدراً للأموال المتدنية الكلفة ويأتي بعمولات اضافية مقابل خدمات مصرفية مختلفة. وهناك إحتمال أن ترفع موديز تصنيفها للقوة المالية للمصرف في حال استطاع أن يعزز فريقه الاداري من ناحية وأن يحافظ على حصته في سوق التجزئة وبالتالي تحقيق عائدات أكبر.

يذكر أنه تمّ مؤخراً إنتخاب مجلس ادارة جديد للمصرف للسنوات الثلاثة المقبلة يتألّف من سبعة أعضاء إضافةً إلى عضو إحتياط واحد، ويرأس هذا المجلس الشيخ **محمد جرّاح الصباح** كما تمّ تعيين **عبد الله عبد العزيز القندي** نائباً للرئيس.

دار الاستثمار: منتجات جديدة

أعلنت شركة "دار الاستثمار" الكويتية عن طرح منتجين جديدين هما "الإجارة" المتعلّق بتأجير السيارات والذي سيتبعه تأجير المعدات والآلات بينما يتوافق مع العقود الشرعية الإسلامية، إضافةً إلى المنتج الآخر وهو برنامج "التجارة الميسرة" للتجار والموردين المتعاملين مع الجمعيات التعاونية والأسواق المركزية الكبرى في الكويت.

نتائج 4 بنوك اماراتية



خليفة محمد حسن الرئيس التنفيذي بنك ابوظبي التجاري

صالح أحمد الشال رئيس مجلس الادارة البنك التجاري الدولي

بدأت نتائج البنوك الإماراتية للسنة المالية 1999 بالظهور تباعاً وهي إيجابية بشكل عام على الرغم من توقّعات كانت أثيرت عن إنخفاض نمو الأرباح نتيجة فضيحة التاجر "بايتل" وبعض التجار الهنود بالإضافة إلى خسائر بعض المصارف من تمويل مضاربات في سوق الأسهم ما سبب خسائر تُقدّر بنحو 3 مليارات درهم في العامين الماضيين.

بنك أبو ظبي التجاري:

حقق أرباحاً صافية بلغت 551 مليون درهم إماراتي (نحو 150 مليون دولار أميركي) بزيادة 9 في المئة عن العام 1998، وجاء ذلك

نتيجة تحسّن هامش الفوائد بشكل خاص، حيث زادت إيرادات الفوائد بنسبة 8،5 في المئة إلى 1،96 مليار درهم، في ضوء إرتفاع محفظة القروض نحو 3 في المئة إلى 14،9 مليار درهم. وإنخفضت قليلاً تكلفة الفوائد على ودائع العملاء من 605،5 مليون درهم إلى 602 مليوناً رغم زيادة حجم الودائع 5،9 في المئة إلى 15،6 مليار درهم. كما ازدادت إيرادات الرسوم والعمولات 19،2 في المئة إلى 137،9 مليون درهم. ومن المتوقع أن توافق الجمعية العمومية على توزيع أرباح نقدية بقيمة 250 مليون درهم ما نسبته 20 في المئة من رأس المال مقابل 187،5 مليوناً وبنسبة 15 في المئة العام 98.

– بنك رأس الخيمة الوطني

– سجّل أرباحاً صافية بقيمة 49،5 مليون درهم (نحو 13،5 مليون دولار) بزيادة 18،8 في المئة في ضوء زيادة إيرادات الفوائد 14،8 في المئة إلى 135 مليون درهم وإنخفاض الفوائد المدفوعة 2،7 في المئة إلى 46،7 مليوناً لينتج زيادة 26،9 في المئة في صافي إيرادات الفوائد إلى 88،2 مليون درهم، كما إرتفعت الإيرادات من العمولات 9،4 في المئة إلى 11،2 مليون درهم. وزادت ودائع العملاء 9،15 إلى 1،2 مليار درهم، في حين إرتفعت القروض 34 في المئة تقريباً إلى 1،3 مليار درهم.

– بنك الفجيرة الوطني:

حقق قفزة كبيرة في الأرباح حيث زادت 90 في المئة لتبلغ 30 مليون درهم (نحو 8 ملايين دولار) كنتيجة مباشرة لإنخفاض صافي مخصصات القروض 42 في المئة إلى 26،1 مليون درهم (45 مليوناً العام 1998) على الرغم من انخفاض صافي إيرادات الفوائد 6،6 في المئة إلى 53،5 مليون درهم.

– البنك التجاري الدولي

شهد نمواً جيداً في الأرباح بلغ 32،7 في المئة إلى 41،2 مليون درهم نتيجة إرتفاع صافي إيرادات الفوائد 35،1 في المئة إلى 70،7 مليوناً وإيرادات العمولات 15،4 في المئة إلى 18،5 مليوناً. وزادت القروض بنسبة جيدة كذلك بلغت 24 في المئة إلى 1،31 مليار درهم مقابل زيادة 13،6 في المئة في ودائع العملاء إلى 1،42 مليار درهم. وسوف يقترح مجلس الإدارة توزيع 7،5 ملايين درهم من الأرباح على المساهمين بمقدار 5 فلسات للسهم الواحد.

"شعاع": أرباح الإستثمارات المباشرة

وصلت الأرباح الصافية للشركة العربية للإستثمارات العامة (شعاع) إلى 41 مليون درهم اماراتي بزيادة 168 في المئة عن العام 1998. وارتفع إجمالي ايراداتها بشكل قياسي من 3 ملايين إلى 59 مليون درهم جاء معظمها من النمو في ايرادات الإستثمارات المباشرة التي زادت من 52 ألفاً إلى 41 مليون درهم. وتحولت أرباح

الإستثمارات المالية المتداولة من خسائر بقيمة 2 مليون إلى أرباح بلغت 10 ملايين درهم.

وارتفع إجمالي موجودات الشركة 38 في المئة إلى 458 مليوناً كما ارتفعت المساهمات في صناديق إستثمارية 323 في المئة الى 77 مليون درهم بينما انخفضت الإستثمارات المالية المتداولة 30 في المئة إلى 86 مليوناً والإستثمارات في شركات 26 في المئة إلى 132 مليون درهم.

واتخذت شعاع خلال العام 1999 خطوات عدة تمهيداً لتحولها إلى مجال الإستثمار المصرفي إذ زادت رأس مالها في حزيران/يونيو بنسبة 44 في المئة إلى 300 مليون درهم في حين قامت ببيع "شركة شعاع للفنادق" (المالكة لفندق برانسيسا صوفيا الإسباني) إلى شركة إسبانية بصفقة بلغت قيمتها 310 ملايين درهم (84 مليون دولار)، كما أطلقت أول صندوق مفتوح للإستثمار في أسهم الشركات المدرجة في الأسواق العربية الناشئة دُعي Arab Gateway Fund، حيث بلغت موجوداته 40 مليون دولار أميركي في نهاية العام 1999.

فيديليتي: مكتب إقليمي في دبي

قامت شركة فيديليتي Fidelity الأميركية لإدارة الأموال بافتتاح مكتب تمثيلي لها في مدينة دبي مؤخراً وذلك ضمن ستراتيجية التواجد المباشر في الأسواق الخليجية ولتقديم المزيد من عمليات الدعم لعملائها من البنوك والمؤسسات المالية في المنطقة.

ويأتي إفتتاح المكتب مترافقاً مع تعيين مسؤول جديد للشركة هو السيد **عماد شبيبي** للإهتمام بتسويق صناديق الشركة للعملاء من الشركات والمؤسسات في المنطقة، حيث يكاد ينحصر نشاط الشركة حالياً في عمليات التسويق لعملاء التجزئة عبر بعض البنوك الكبيرة في المنطقة.

وتعتبر فيديليتي من أعرق البيوتات المالية العالمية ويقع مقرها الرئيسي في مدينة بوسطن الأميركية، وهي تدير حالياً أكثر من تريليون دولار من الأصول الخاصة عالمياً، منها 9 مليارات دولار من منطقة الخليج العربي. ويأتي افتتاح مكتبها في دبي دليلاً على



اهتمامها المتزايد بأسواق المنطقة كإحدى أكثر الأسواق نمواً عالمياً لجهة توفير الأصول الإستثمارية في أسواق الأسهم والسندات العالمية.

بنك عُمان الدولي: مضاعفة المحفظة الاستثمارية

صدر التقرير السنوي لـ بنك عُمان الدولي للعام 1999. وتشير أرقام الميزانية إلى نمو في إجمالي الموجودات بنسبة 22 في المئة إلى 835 مليون ريال عُماني (2 مليار دولار) في ضوء إرتفاع معظم البنود خصوصاً صافي القروض الذي ارتفع 11 في المئة إلى 558 مليون ريال.

ومن ناحية الربحية، ارتفع صافي ايرادات الفوائد بنسبة محدودة بلغت 5،8 في المئة إلى 26 مليون ريال، لكن الزيادة الكبيرة البالغة 83 في المئة في مخصصات القروض إلى 7 ملايين ريال أدّت إلى تراجع الأرباح الصافية بنسبة 11 في المئة عن العام السابق إلى 10،6 ملايين ريال.

بنك "باركليز الخليج": تعزيز فعالية الأداء

أعلن بنك باركليز الخليج عن مشاركته في مبادرة عالمية لتعزيز فعالية الأداء تحت عنوان "الوصول إلى مستوى أداء عالمي" ويقوم هذا البرنامج بربط موظفي فروع الخليج ومصر وتركيا بمواقع باركليز حول العالم.

وترتكز مبادرة "الوصول إلى مستوى أداء عالمي" على محاور أربعة وهي: المكانة العالمية الرفيعة والخبرات المتاحة وأسلوب العمل التقدمي وأخيراً الاهتمام الخاص بكل فرد من العملاء. وتهدف هذه المبادرة إلى المساعدة على تعزيز ثقة الموظفين بالنفس وإعطائهم الإيمان بمقدرات البنك، كما قال **كوك** – المدير التنفيذي في بنك باركليز الخليج – "إنه لمن المهم جداً أن نعي أننا ننتمي إلى بنك عالمي يتمتع بأفكار عالمية". وقام البنك مؤخراً بتعيين فريق من الموظفين الحاليين للعمل كمراقبين لتطبيق معايير الجودة. يذكر أن باركليز من البنوك الدولية الرائدة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ويمتلك فروعاً في كل من دبي، وأبو ظبي، والقاهرة والإسكندرية وحصة في مجموعة "ميدل إيست كابيتال" في بيروت، كما يتمتع بتمثيل في تركيا. ويقدم المصرف في الخليج الخدمات المصرفية المؤسساتية وتحويل عملات الخزانات وتمويل التجارة والمشاريع في منطقة الشرق الأوسط.



مجموعة من الموظفين خلال التدريب على روح التعاون

"البحرين والشرق الأوسط": بنك استثماري

أعلن بنك البحرين والشرق الأوسط عن طرح جديد يحوّله من مؤسسة إقراض إلى بنك استثماري. وسيعرف البنك بإسم بي.أم.بي انفستمنت بنك (BMB Investment Bank)، وترافق عملية الطرح حملة دعائية على مستوى عالمي تمتدّ شهرين. هذا وقد أعلن البنك في مطلع العام الحالي عن زيادة 119 في المئة في الأرباح الصافية إلى 30،1 مليون دولار.

يذكر أن بنك البحرين والشرق الأوسط تأسس كوحدة مصرفية خارجية العام 1982 في البحرين، أسهمه مدرجة في بورصة البحرين، بأكثر من 14 ألف مساهم من دول خليجية.

بنك البحرين والكويت

حقق بنك البحرين والكويت (مركزه الرئيسي البحرين) نمواً في أرباحه الصافية للعام 1999 بلغ 17 في المئة إلى 12،5 مليون دينار على الرغم من تكوين 5 ملايين دينار كمخصصات للقروض والتسهيلات مقابل 999 ألف دينار في العام 1998 حيث عوض عنها نمو عائدات الفوائد من 62 إلى 66 مليون العمولات 15،4 في المئة إلى 18،5 مليوناً.

في المقابل، ارتفعت ودائع العملاء بنسبة أقل من6 في المئة إلى 564 مليون دينار. ويلاحظ زيادة استخدام البنك وسيلة للاقتراض بموجب اتفاقية إعادة الشراء حيث ارتفع رصيد هذا البند بنسبة 145،9 في المئة إلى 71 مليون دينار، في حين تراجعت التزامات القروض بنسبة 33،3 في المئة إلى 38 مليون دينار.

المؤسسة العربية المصرفية


عبد المجيد بريش: المدير التنفيذي – لندن

بلغت الأرباح الصافية لبنك المؤسسة العربية المصرفية – مصر (بنك مصر العربي الافريقي سابقاً) 19،8 مليون جنيه للعام 1999 بانخفاض 39 في المئة عن العام 1998 على الرغم من نمو صافي عائدات الفوائد لديه 22 في المئة إلى 40 مليون جنيه. ويعود سبب هذا الإنخفاض إلى تحويل مبلغ 17،5 مليون جنيه الى المخصصات (بزيادة 357 في المئة عن العام 1998).

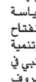
هذا، وقد تقلّصت موجودات البنك 3 في المئة إلى 1،1 مليار جنيه نتيجة انخفاض القروض الصافية 8،8 في المئة إلى 613 مليون جنيه. وقد تراجعت محفظة أذون الخزانة 59 مليون جنيه إلى 68 مليوناً قابلها مضاعفة الأرصدة لدى المصارف من 75 إلى 154 مليون جنيه.

أما ودائع العملاء فقد ارتفعت 5 في المئة لتصل إلى 737 مليون جنيه.

من جهة اخرى، تعتزم المؤسسة العربية المصرفية، تأسيس وحدة مصرفية إسلامية في لندن. وأوضح المدير العام التنفيذي للمؤسسة في لندن **عبد المجيد بريش** أن لدى المؤسسة فريق عمل مكوّن من ثمانية خبراء في قطاع الإستثمارات الإسلامية كانوا يعملون في بنك الكويت المتحد (البريطاني)، بهدف تأسيس الوحدة المصرفية.

وتنوي المؤسسة العمل على تنشيط سوق ثانوية لتجارة الديون العربية حيث ستقوم بتسعير وبيع هذه الديون في القطاعين العام والخاص.

BNA التونسي وكريدي اغريكول: اتفاق تعاون وشراكة


فريد بن تنفوس

وقع البنك القومي الفلاحي في تونس (BNA) اتفاق تعاون وشراكة مع مجموعة "كريدي اغريكول" الفرنسية وذلك لتبادل الخبرات والخدمات بينهما.

ويأتي هذا الإتفاق في اطار سياسة الحكومة التونسية الرامية إلى إنفتاح المؤسسات على الأسواق الدولية وتنمية الشراكة وتشجيع الإستثمار الأجنبي في تونس، وتوفير افضل الظروف والمساعدة للمستثمرين الأجانب.

ويهدف الاتفاق إلى تأمين الخدمات المصرفية وشبه المصرفية لزبائن المؤسستين من أفراد وشركات خلال قيامهم بعمليات الاستيراد والتصدير، خصوصاً رجال الأعمال الفرنسيين الراغبين بالإستثمار في تونس ويحتاجون إلى مواكبة وتسهيل الإجراءات وإنجاز المعاملات ومتابعة النشاط.

وسيقدّم الخبراء التقنيون لدى البنك القومي الفلاحي خدماتهم إلى جانب الخبراء الفرنسيين من مجموعة كريدي اغريكول في عمليات داخل تونس وفي المنطقة الافريقية، كما يستفيد زبائن البنك القومي الفلاحي من مساعدات تقدمها المجموعة الفرنسية خلال عمليات التصدير وترويج الإنتاج في السوق الفرنسية خصوصاً تجار المواد الفلاحية.

معروف أن البنك القومي الفلاحي هو أكبر البنوك التونسية من حيث الأموال الذاتية ومجموع الميزانية، وهو ينشط في تمويل القطاع الفلاحي بشكل خاص إلى جانب قيامه بجميع الأعمال المصرفية التقليدية مباشرة أو من خلال شركاته التابعة المتخصصة في مجالات الوساطة والإستثمار والتمويل والهندسة المالية، ويرأسه السيد **فريد بن تنفوس**.

أما مجموعة "كريدي أغريكول" فهي تتصدّر ايضاً قائمة المصارف الفرنسية لجهة الأموال الذاتية ومجموع الميزانية والأرباح الصافية وهي من أكبر المجموعات المصرفية في أوروبا والعالم خصوصاً بعد شرائها مجموعة "اندوسويز" في العام 1996.

وتعمل المجموعة بشكل خاص في دعم وتنمية القطاع الزراعي الفرنسي.

تونس: ارتفاع 51 في المئة في بطاقات "فيزا"

أعلنت "فيزا انترناشونال" أن عدد بطاقات فيزا الائتمانية في تونس ارتفع في العام الماضي بنسبة 51 في المئة إلى 79099 بطاقة.

وعزا **ميخائيل زغبي**، نائب رئيس فيزا، الزيادة إلى إصدار مصرفين كبيرين هما "الشركة التونسية للبنك" و"الاتحاد الدولي للبنوك" بطاقات فيزا الإلكترونية، إضافة إلى عملية ترويج مبيعات ناجحة شارك فيها نحو ألف تاجر.

بنك تونس العالمي: الأرباح زادت 47 في المئة

حقق بنك تونس العالمي أرباحاً صافية بلغت 2,8 مليون دولار العام 99 مقابل 1,9 مليوناً العام 98.

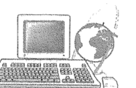
وقال النائب الأول لرئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للبنك **مسعود حيات** إن الميزانية العمومية سجّلت نمواً نسبته 9,6 في المئة العام 1999، حيث بلغت 213,8 مليون دولار أميركي مقارنةً بـ 195,03 مليوناً في نهاية العام السابق. كما ارتفعت حقوق المساهمين بنسبة 8,1 في المئة، فبلغت 36,7 مليون دولار مقابل 34 مليوناً العام 98، كما بلغت نسبة العائد على حقوق المساهمين 10,4 في المئة مقابل 9,5 في المئة في العام السابق.

وذكر بيان البنك أن الجمعية العمومية وافقت على اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة ثمانية في المئة، كما تمّ انتخاب مجلس إدارة جديد: **زهير خوري** رئيساً لمجلس الإدارة، و**مسعود حيات** نائباً أولاً للرئيس ورئيس اللجنة التنفيذية، و**محمد فقيه** نائب الرئيس والعضو المنتدب.

"أونا" المغربية: الأرباح 2.67 مليار درهم

ارتفعت أرباح مجموعة "أونا" المغربية للعام 1999 نحو 70 في المئة إلى 2,67 مليار درهم مغربي (2 مليار دولار)، في حين بلغت الأرباح الصافية للشركة (من دون الشركات التابعة) 1,45 مليار درهم بزيادة 20 في المئة عن أرباح العام السابق. ووصل إجمالي عائدات المجموعة إلى 21,7 مليار درهم بزيادة 36 في المئة عن نتائج 1998.

وعلّق **مراد شريف**، رئيس مجلس إدارة المجموعة، على النتائج مشيراً إلى أهم الأحداث التي شهدتها الشركة العام 1999 وهي تملكها لـ "الشركة الوطنية للاستثمار" ما فتح لها أبواب جديدة في القطاعات الصناعية والغذائية، كما زادت المجموعة حصتها في قطاع المعادن الثمينة عبر تملّك منجم للذهب في دولة النيجر يبدأ العمل فيه في العام المقبل.■



كمبيوتر واتصالات

Computer & Telecommunication

البيروقراطية... فالديموقراطية

الانتخابات الأميركية المقبلة ستشهد أول اختبار، على مستوى محدود، للتصويت الإلكتروني. وإذا نجحت التجربة، قد تتم انتخابات عام 2004 عبر الإنترنت، مع ما يعني ذلك من إدخال ثورة حقيقية على الممارسة السياسية، كون هذه التقنيات تسمح بمشاركة واسعة خالية من إشكاليات التصويت في الصناديق.

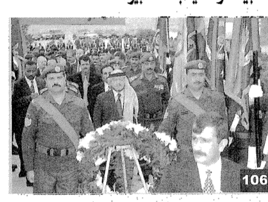
أما في البلدان العربية، فالمسألة بالطبع لم تبلغ هذا المستوى، علماً أن التنظير قائم في كل مكان لخلق المناطق المعلوماتية الحرة (technology zones)، انطلق منها حتى الآن مشاريع في مصر والامارات (دبي تحديداً) والاردن.

ولكن حكومة دبي هي وحدها التي ذهبت إلى أبعد في توجه واضح يحاكي اتجاه العصر. فولي عهد دبي الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم دعا إلى إقامة الحكومة الالكترونية (E-government) وحدد مهلة 18 شهراً فترة زمنية لإنجازها مع استعداد لمعاقبة من يكون مسؤولاً عن التأخير.

إنها خطوة مميزة، ولا شك في أن تحقيقها يشكّل منصة جديدة، يمكن الانطلاق منها نحو منصات أخرى.

ومن دون التطلع إلى غايات بعيدة قد تبدو صعبة المنال، فإن تخلّص البلدان العربية من الإجراءات البيروقراطية والمراجعات الحكومية الروتينية يبقى إنجازاً مطلوباً وعلى درجة عالية من الأهمية. فهذا الإنجاز مدخل لانسياب الاستثمارات والتقنيات، وبالتالي مدخل للتنمية وربما، لمزيد من الديموقراطية.

سوق البرمجيات الاردنية مؤهلات جيدة واحتياجات كبيرة



106

يتوقّع أن تشهد سوق البرمجيات الأردنية نمواً مضطرداً في قطاعيها العام والخاص، خصوصاً في مجالات الإستشفاء والتأمين والفنادق، وذلك أمام احتياجات السوق الكبيرة ونقص المؤهلات البشرية في الدول المجاورة.





108

فورة الإتصالات في المغرب 1,2 مليون مشترك في الهاتف النقّال

من المتوقع أن يرتفع عدد المشتركين في الهاتف الخليوي في المغرب إلى نحو 1،2 مليون مشترك نهاية العام 2000، ما يضع القطاع في حالة فورة حقيقية يدلّ عليها اشتداد المنافسة بين الشركتين المشغّلتين للخليوي.

جديد الشركات 109-114

سوق البرمجيات الأردنية

مؤهلات جيدة واحتياجات كبيرة



الملك عبد الله الثاني أثناء افتتاح المنتدى

تقدّر مبيعات صناعة البرمجيات الأردنية بـ 60 مليون دولار، ويتوقع أن تشهد السوق نمواً بنسبة 20 في المئة في القطاعين العام والخاص.

تبدأ سوق البرمجيات في البنوك والمستشفيات وتمتدّ لتطال شركات التأمين والفنادق. ويجمع الخبراء على أن المجال الاستثماري الأردني واسع جداً ويحتاج إلى برامج عدة غير متوفرة.

ومن البرامج المطلوبة، تلك التي تتعاطى المحاسبة والتأمين الصحي والمراجع الدينية وبرامج الوسائط المتعددة واللغات والقضاء والشؤون العسكرية والشبكات.

فرص السوق الأردنية

يعتبر عامل النقص في القوى البشرية المتخصصة في بعض الدول المجاورة المتوجهة حديثاً إلى التقنيات، عاملاً مشجّعاً للأسواق الأردنية المصنعة للبرمجيات.

ويؤثر هذا الطلب الإقليمي في تنشيط الصناعة الأردنية وازدياد الاستعانة بالمتخصصين المتخرّجين في الأردن، الذين يصل عددهم إلى 2300 سنوياً في مجال تقنية المعلومات. وحسب شركة أوراكل فإن أكبر عدد من حملة شهاداتها نسبة إلى عدد السكان، موجود في الأردن.

وعلى صعيد التنظيم الداخلي في مجال المعلوماتية، يعتبر تأسيس الجمعية الأردنية لتقنية المعلومات ومبادرات مجموعة "Reach"، دليلاً كافياً على الوعي والاهتمام المولى من قبل الأردن لصناعة البرمجيات.

وصناعة البرمجيات منظمة على خطين، الأول موجّه نحو إشباع متطلبات الشركات في نواح محددة والثاني موجّه نحو السوق الداخلية وما يلائم السوق العربية والعالمية.

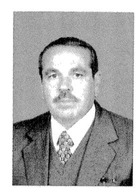
لذلك يقف الأردن اليوم في نقطة تقاطع أساسية، لأن كافة التحضيرات اللازمة للانضمام إلى شبكة تقنية المعلومات العالمية أصبحت متوفرة في القيادة والصناعة والاستقرار الاقتصادي.

منتدى تقنية المعلومات

وكان عُقد في 24 و25 آذار/مارس الفائت منتدى لتقنية المعلومات وصناعة البرمجيات، في منتجع موفنبيك البحر الميت، شارك فيه جمع من الشركات الخاصة والمؤسسات العامة تحت رعاية الملك عبد الله الثاني.

وناقش المحاضرون في أربع جلسات على مدى يومين مؤهلات السوق الأردنية في صناعة البرمجيات والتسهيلات التي بوسع الحكومة تقديمها للقطاع الخاص. يذكر أن الأردن يسمح للمستثمر الأجنبي التملّك في قطاع تكنولوجيا المعلومات بنسبة 100 في المئة. ■

يوسف: 6 خطوات لمواجهة التحديات



يعتبر محمود يوسف نائب مدير عام شركة الاتصالات الإلكترونية ومدير البرامج في الأردن، أن سوق البرمجيات الأردنية جزء لا يتجزأ من سوق برمجيات الوطن العربي الذي يواجه تحديات لا يمكن مواجهتها إلا عبر خطوات أهمها:

1- توفير جهة رقابية في الوطن العربي تتولى وضع واعتماد منهجيات علمية أثناء مراحل إنتاج وتطبيق وصيانة الحزم البرامجية والأنظمة التطبيقية، وأن تتوافق مقاييسنا مع المقاييس العالمية.

2- بناء صرح علمي متخصص بمتطلبات القطاعات المستفيدة من منتجات صناعة البرمجيات.

3- تقسيم قطاع صناعة البرمجيات إلى قطاعات متخصصة.

4- تطبيق مبدأ الشمولية في التصميم والإنتاج والتطبيق.

5- اعتماد البيئات التشغيلية والتطويرية لكافة الحزم البرامجية بعد إقرارها مركزياً.

6- تطوير التسويق عبر جهة فاعلة تضمن منهجية محددة وتوفر غطاء الدعم لعمليات البيع وخدمة ما بعد البيع.

فورة الإتصالات في المغرب

1.2 مليون مشترك في الهاتف النقّال

بعد انقضاء نحو شهر على انطلاق استغلال الترخيص الثاني للهاتف النقّال في المغرب، اشتد الحماس بين الشركتين العاملتين في القطاع وارتفع عدد المشتركين في خدمة الهاتف النقّال لاكثر من 700 ألف، ومن المنتظر أن يجتاز حاجز المليون مشترك مع نهاية العام 2000.



عبدالسلام أحيزون

سعد بنديدي

يعيش المغرب فورة حقيقية في قطاع الاتصالات وبصفة خاصة في مجال الهاتف النقّال الذي ارتفع عدد المشاركين فيه (انظر الجدول) من 37 ألف مشترك العام 1995 إلى نحو 700 ألف مشترك مع مطلع العام الحالي، مع توقعات ارتفاع الى 1،2 مليون مشترك نهاية 2000.

ويُعزى هذا الارتفاع الكبير في عدد المنخرطين المشتركين إلى عاملين أساسيين: الأول متعلّق بتراجع مستوى أسعار الإنخراط والتجهيزات مقارنة مع فترة الإنطلاق أي قبل نحو ست سنوات، والثاني مرتبط بدخول منافس للشركة العمومية التي كانت تنشط افرادياً، ويتعلّق الأمر بالكونسورسيوم المغربي الإسباني البرتغالي الذي كسب الترخيص الثاني بعد أن أدّى للحكومة المغربية شيكاً بـ 8،8 مليارات دولار، وخلق هذا الترخيص ديناميكية استثنائية في المغرب حيث انتشرت "ثقافة" الهاتف النقّال بسرعة وبصفة خاصة بعد أن أصبحت الأسعار جد تنافسية لاستقطاب أكبر عدد ممكن من المشتركين (انظر برنامج التخفيضات). وقد وعت شركات الهاتف النقال الدولية لهذه القفزة النوعية في السوق المغربية، فسارعت جميعها لفتح مكاتب في الرباط والدار البيضاء كشركات نوكيا، إريكسون، موتورولا، ألكاتيل وسامسونغ.. الخ، للإستحواذ على أكبر حصة من السوق وبصفة خاصة لتزويد الشركتين المستغلتين لشبكة الهاتف النقّال وهما "اتصالات المغرب" و"ميدتيل".

معركة من دون هوادة

عمدت الشركة العمومية "اتصالات المغرب" مع بداية السنة الجارية إلى تخفيض الأسعار بشكل متتابع وذلك قبيل بدء المنافس الجديد "ميدتيل" الإستغلال من أجل كسب أكبر عدد من المشتركين مستعملة في ذلك كل وسائل الدعاية وإغراء الزبائن بعروض تمنحهم أجهزة الهاتف النقّال مجاناً أو بثمن بخس (حسب الموديلات) مقابل التوقيع على "عقد الوفاء" الذي يلزم الزبون بالالتزام باشتراك مدته 24 شهراً.

وجاءت هذه الحملة في خضم استعدادات "ميدتيل" لولوج السوق وسط هالة إعلامية غير مسبوقة في المغرب، خصص لها مبلغ قدّر بـ 10 ملايين دولار. وعن سياسة الأسعار قال السيد سعد نبديدي رئيس "ميدتيل" بأن مؤسسته لن تنساق وراء سياسة تخفيض الأسعار، لأن ستراتيجيتها تتوخى الجودة في الخدمات وتعتمد على عروض مجزأة على فئات عدة لتهم أكبر شريحة من المجتمع المغربي. أما السيد عبد السلام أحيزون الرئيس المدير العام لـ "اتصالات المغرب" فيبدو مطمئناً خصوصاً بعد أن أفرزت الحصيلة المالية لمؤسسته أرباحاً صافية فاقت 100 مليون دولار وتعدى المشتركون في الهاتف الثابت حاجز المليونيّ مشترك، غير عابىء بانتقادات بعض المحللين الذين أخذوا عليه سياسة التخفيضات في أسعار الهاتف النقّال معتبرين أن الهاتف الثابت هو الذي يتحمل التكلفة ما قد يضر بسمعة المؤسسة خصوصاً وهي مقبلة على خصخصة جزئية.

المحللون أنفسهم أكدوا على أن شركة الترخيص الثاني "ميدتيل" لم تنساق وراء تخفيضات "اتصالات المغرب" لأن بعض مكونات الكونسورسيوم وخصوصاً "تلفونيكا" و"برتغال تليكوم" مازالوا يطمحون للفوز بتراخيص مماثلة بدول أخرى وبالتالي لا يريدون أن يسلكوا سياسة تنافسية تضرّ بالشركة العمومية و"ترهب" الدول الراغبة في خصخصة الهاتف النقّال.

لقد بات واضحاً أن الأسعار التي تبنتها شركة "ميدتيل" تقترب بشكل كبير من أسعار "اتصالات المغرب" رغم أنه بإمكانها أن تعرض خدماتها بأسعار أقل كما ذكر مصدر من الكونسورسيوم المذكور. ولم يتوقف الصراع بين الشركتين عند الأسعار المعروضة على الزبائن بل امتد إلى التعرفة التي يجب تحديدها عن الربط المتبادل INTERCONNECTION والتي اعتبرتها "ميدتيل" مجحفة في حقها ورفعت تظلماً إلى الوكالة الوطنية لتقنين الاتصالات التي أصدرت تحكيمها خلال الشهر الماضي وجاء منصفاً للطرفين وبصيغة تبعد الإشكالات التي من الممكن أن تخلق بعض الحساسيات في القطاع.

الدار البيضاء - سمير شوقي

جديد الشركات

صخر SAKHR

نظام عربي متكامل لإدارة المعلومات والوثائق

أعلنت شركة صخر لبرامج الحاسب الآلي عن طرحها نظام إدارة الوثائق العربية Arab Docs 1.0 والمصمم خصيصاً للتعامل مع الوثائق والمعلومات العربية، حيث يتيح هذا النظام للمستخدمين في المؤسسات الكبرى والجهات الحكومية العربية، التعامل بسهولة مع مختلف الوثائق العربية وإجراء العمليات المختلفة عليها.

وتعتمد آلية جمع المعلومات على نظام (ويندوز إن تي) للشبكات وتستند العملية إلى إجراء المسح الضوئي على مستندات المؤسسة ثم إستخلاص النصوص من الصور عن طريق القارىء الآلي وعملية الفهرسة الآلية، ويمكن الحصول على تلخيص عن المستند أو الوثيقة. كما يمكن النظام المستخدمين من إجراء عمليات الاضافة أو الحذف أو النسخ وربط النصوص وكتابة التعليقات والملحوظات، كما يحتوي الإصدار الأول من نظام Arab Docs على إصدار خاص من محرّك صخر البحثي بإمكانية بحث ثنائية اللغة.

المجموعة المالية المصرية - هرمس

تشتري 20 في المئة من أسهم "مكتوب"

أعلنت EFG-HERMES المصرية عن شرائها 20 في المئة من أسهم "مكتوب" التي تقدم خدمات البريد الإلكتروني باللغتين العربية والإنكليزية لنحو 250 ألف مشترك.

ويتوقع لهذه الشراكة الجديدة أن تعزز مكانة "مكتوب" في مجال الأعمال خاصة بعد تقديمها لخدمات شبكية تدعم اللغة العربية في أنظمة التشغيل الإنكليزية.

فقد أشارت "مكتوب" مؤخراً الى بدئها بتقديم خدمة التحادث باللغة العربية، التي تعتبر الأولى من نوعها على الإنترنت. وستصبح هذه الخدمة رائجة بشكل متزايد لما لها من مستخدمين في مختلف أنحاء العالم.

الجديد في الحدث هو تصميم البرنامج بحيث يدعم اللغة العربية في بيئتي التحادث والبريد الإلكتروني، فمايكروسوفت قامت بتزويد برنامجها الشبكي Messenger، بإمكانية استخدام الحرف العربي، لكنها لم تزود برامجها الخاصة بالتحادث والبريد الإلكتروني بهذه المواصفات.

ولهذا قد تكون هذه الخدمة من "مكتوب" خطوة استثمارية مهمة، في الطريق إلى نشر اسمها وجمع مستخدمي موقعها لخطوات لاحقة.

أوكسر OXIR

قد تفتتح بورصة إلكترونية في بيروت

تردد أن شركة أميركية تنوي فتح مكتب لها في الشرق الأوسط وقد تكون بيروت أو القاهرة مركزاً لبورصتها الإلكترونية.

وستزور بعثة من أوكسر للإستثمار OXIR Investments بيروت قريباً بدعوة من تجمع الصناعيين اللبنانيين. ومن المتوقع أن تعقد محادثات مع رئيس بورصة بيروت **فادي خلف**.

مدينة دبي للإنترنت Dubai Internet City

انضمام أول شركة محلية

بعد اكثر من 12 ألف استفسار و800 طلب حجز أماكن من مختلف أنحاء العالم، أعلنت سلطة منطقة دبي للتكنولوجيا والتجارة الإلكترونية والإعلام عن انضمام "انتراكتف تكنولوجيز" الإماراتية إلى دبي إنترنت سيتي.

وتعتبر الشركة الإماراتية أول المنضمين المحليين إلى المدينة منذ الإعلان عن بدء إنشائها.

وتقدم مدينة دبي للإنترنت تسهيلات عديدة للشركات كالسماح بالتملّك في المشروع بنسبة 100 في المئة، وإعفاءات ضريبية على مداخيل الشركات والمداخيل الشخصية، وعقود إيجار أراض لمدة 50 عاماً، ومركزية لإنهاء المعاملات التجارية، إضافة لذلك تؤمن المستودعات وسهولة التوزيع.

وتطلق موقع خاص بالمغتربين



عبد الباسط الجناحي يتوسط ريتشارد الدردج، وهاري غاندي خلال الإعلان عن إطلاق الموقع

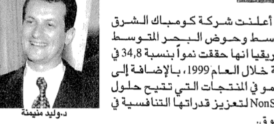
وأعلنت مدينة دبي للإنترنت عن إطلاقها موقع Expatsite خلال الأسبوع الأول من أيار/مايو 2000، والذي يعتبر أول مشروع للتجارة الإلكترونية يستهدف المغتربين بصورة أساسية، وأشار **عبد الباسط الجناحي** من مدينة دبي للإنترنت بأن الإتفاقية التي تمّ توقيعها مع شركة (اكسباتسايت - كوم) تعتبر خطوة جيدة لتشجيع التجارة الإلكترونية ومبادرة جديدة تستهدف المغتربين والجاليات العربية المهاجرة والمنتشرة في أنحاء العالم، وذلك بإتاحة الفرصة أمامهم لإجراء العمليات التجارية عبر الإنترنت من خلال مدينة دبي للإنترنت، وقال **الجناحي**: "إن إطلاق هذا الموقع الجديد يتيح للمغتربين الحصول على كمّ هائل من المعلومات يوفرها لهم الموقع والمواقع الأخرى المرتبطة به".

وقال **ريتشارد الدردج**، رئيس مجلس إدارة شركة (اكسباتسايت - كوم): "لقد اخترنا دبي نظراً لتوفر البنية التحتية المتقدمة فيها والحوافز التشجيعية التي توفرها مدينة دبي للإنترنت، والتي تساعدنا على إطلاق هذا المشروع بنجاح، توفرها وتشمل الخدمات التي يقدمها الموقع مبدئياً الخدمات المصرفية والمالية والعقارية والإستشارات الضريبية والقانونية والفرص المتعلّقة بالسفر والرحلات وأسلوب الحياة"، هذا وقد صرّح هاري غاندي مدير شركة اكسباتسايت المحدودة أن الإصدارة العربية من هذا الموقع ستأتي بعد ستة أشهر من إطلاق الموقع باللغة الإنكليزية، وستليها مجموعة من

اللغات الأخرى.

كومباك Compaq

نمو متزايد

د.وليد منيمنة

أعلنت شركة كومباك الشرق الأوسط وحوض البحر المتوسط وأفريقيا انها حققت نمواً بنسبة 34,8 في المئة خلال العام 1999، بالإضافة إلى النمو في المنتجات التي تتيح حلول NonStop لتعزيز قدراتها التنافسية في السوق.

استطاعت كومباك تحقيق مركز الصدارة في أسواق مصر والإمارات والسعودية، حيث بلغت حصتها في السوق المصرية 10,3 في المئة وأعلنت أيضاً أنها استقطبت عملاء جدد على مستوى المؤسسات هم "مصرفون" (MisrFone) الشركة الثانية التي تتولى خدمات الهاتف المحمول في مصر وشركة Libancell في لبنان وشركة Bergesen النرويجية للشحن العالمي.

.. وتحالف مع سيبل



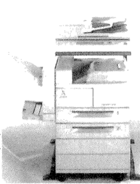
سامر كراوي

كما أعلنت كومباك كمبيوتر وشركة سيبل سيستمز عن تشكيل تحالف ستراتيجي عالمي يعزز العلاقات بين الشركتين، يشمل هذا التحالف هندسة الحلول وتطويرها المشترك، وحملات التسويق العالمية، وتعزيز الموارد المتخصصة للخدمات المحترفة واعتماد تطبيقات سيبل في مجال التجارة الإلكترونية. وأشار **سامر كراوي**، مدير تطوير الأعمال لدى كومباك الشرق الأوسط ودول المتوسط: "إن توفر حلول كومباك لإجراء الأعمال إلكترونياً من خلال مفهوم Non Stop e - Business واعتماد تطبيقات سيبل في مجال التجارة الإلكترونية يضمن لنا الحصول على حلول شاملة من حيث الأجهزة والبرامج التي تسمح لنا بتوفير حلول أكيدة وموثوقة لعملائنا".

زيروكس Xerox

تحتل المرتبة الأولى في مبيعات الناسخات الرقمية

حصلت شركة المستندات، زيروكس، على المرتبة الأولى في مبيعات الناسخات الرقمية، للسنة الثانية على التوالي في الولايات المتحدة وذلك وفقاً للتقييم الذي نشرته مؤخراً شركة (آي دي سي) وشركة (داتاكويست)، وجاء في التقرير أن زيروكس باعت أكثر من 35 في المئة من إجمالي الوحدات في الولايات المتحدة، حيث باعت 327،600 ناسخة رقمية من أصل 925،600 في السوق الأميركية.



صورة للناسخة الطابعة زيروكس DC220

ثري كوم 3 COM

نتائج الفصل الثالث للعام المالي 2000

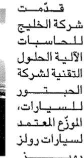
أعلنت شركة ثري كوم كوربوريشن عن النتائج المالية للفصل المالي الثالث والمنتهي في 25 شباط/فبراير 2000، فقد سجّلت المبيعات مبلغ 1،42 مليار دولار، بارتفاع بسيط مقارنة مع 1،41 مليار دولار خلال الفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ صافي الدخل 506،3 مليون دولار أو 1،40 للسهم الواحد. وفي هذا الصدد علّق **إيريك بنهامو**

رئيس ثري كوم والمسؤول التنفيذي الأول فيها: "إننا سعداء جداً أن نسجل نمواً في الدخل والأرباح مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي، وأضاف قائلاً: "إن طرح أعمال بالم (Palm) للتداول كان من أهم الأحداث التي مرّت علينا خلال الثلاثة أشهر الماضية، والخطوة الأخيرة في هذا المجال ستكون توزيع الأسهم التي تمتلكها ثري كوم على حاملي الأسهم".

لقد أوضحت "ثري كوم" خطتها في بناء شركتين منفصلتين قويتين من خلال جعل بالم شركة متداولة من قبل الجمهور وإعادة تحالف "ثري كوم" مع أعمالها المختلفة.

الخليج للحاسبات الآلية GBM

تقدم حلولاً تقنية للحبتور للسيارات



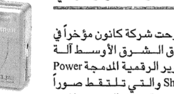
صادق عبدين، نائب الرئيس المالي في شركة الحبتور للسيارات وراجينا دارشان، ممثلة شركة الحاسب الآلي، أحمد خلف الحبتور، نائب المدير العام في شركة الحبتور، أشوك بولا، المدير العام لشركة الحاسب الآلي

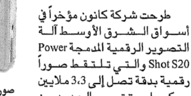
قدّمت شركة الخليج للحاسبات الآلية الحلول التقنية لشركة الحبتور للسيارات، الموزّع المعتمد لسيارات رولز رويز وميتسوبيشي وجالوبر في الامارات، حيث سيساهم هذا الحلّ في تعزيز وتكامل أنشطة أعمال التشغيل الآلي للشركة.

وقد اعتمدت شركة الحاسبات الآلية على تقنيات حلول IBM من نظام G40 وخادم RS/6000

كانون CANON

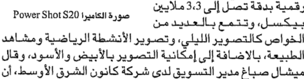
تطرح كاميرا للتصوير الرقمي





صورة الكاميرا Power Shot S20

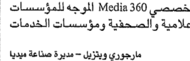
طرحت شركة كانون مؤخراً في أسواق الشرق الأوسط آلة التصوير الرقمية المدمجة Power Shot S20 والتي تلتقط صوراً رقمية بدقة تصل إلى 3،3 ملايين بيكسل، وتتمع بالعديد من الخواص كالتصوير الليلي، وتصوير الأنشطة الرياضية ومشاهد الطبيعة، بالاضافة إلى إمكانية التصوير بالأبيض والأسود، وقال ميشال صباغ مدير التسويق لدى شركة كانون الشرق الأوسط، أن Power Shot S20 تمثل قمة الأجهزة المدمجة للتصوير الرقمي، حيث توفر أعلى مستويات الدقة، والكاميرا مزوّدة ببطاقة ذاكرة سعتها 16 ميغابايت وهي متوافقة مع أجهزة الـ PC أو الماكنتوش.



وتأتي هذه الكاميرا مزوّدة بعدد من التطبيقات للإستخدام بما في ذلك برنامج Stitch Assist وبرنامج Photo Stitich اللذان يسمحان بدمج مجموعة من الصور ضمن صورة واحدة بالإضافة إلى إمكانية التقاط صور بزوايا عريضة.

إنفورميكس Informix

تطرح Media 360 في أسواق المنطقة





مارجوري ويتزيل – مديرة صناعة ميديا

أعلنت إنفورمكس كوربوريشن عن طرحها في أسواق الشرق الأوسط نظامها التخصصي Media 360 الموجه للمؤسسات الإعلامية والصحفية ومؤسسات الخدمات

العامة والجهات الحكومية، حيث يمثل ميديا مجموعة من التطبيقات في برنامج شامل لأرشفة ومعالجة الصور والبيانات واسترجاعها ونشرها على الشبكة، وقد أشارت مارجوري ويتزيل مديرة صناعة ميديا لأوروبا والشرق الأوسط، بأن ميديا 360 يعتبر الحلّ الأمثل لجميع المؤسسات التي تعمل في مجال الإعلام والنشر والمؤسسات الخدماتية الكبرى، ولعلّ إعتماد شبكة التلفزة العالمية سي إن إن على نظام ميديا 360 لأكبر دليل على كفاءة هذا النظام. ويسمح ميديا 360 للعاملين في المؤسسات بالنفاذ إلى الشبكة المحلية عبر العديد من الطرق أهمها إستخدام الإنترنت للوصول إلى المعلومات، ويتمتع ميديا 360 بدرجات سرّية وحماية كبيرة، وكذلك مشاركة البيانات في أجهزة المستخدمين بشتى أنواعها من نصوص أو صور أو أفلام، وإمكانية البحث والإسترجاع بالعديد من اللغات وهو يدعم البحث باللغة العربية أيضاً.

اليوسف El - Yousuf

تُعيّن كمختص بإعادة البيع لـ Netlife في الامارات

عيّنت شركة Netlife والتي تعتبر من الشركات العالمية في مجال إستشارات الأعمال الإلكترونية وسوق البرامج، شركة اليوسف العالمية كمختص بإعادة البيع ذي القيمة المضافة التابع لها في الامارات، وذلك لتسويق منتجات المعاملات الإلكترونية الآمنة (SET) التي تصنعها (Netlife) ولتسويق نظامها المعروف بإسم MBS (Multi - Business System) وقد صرّح **عاطف يوسف**، مدير عام اليوسف العالمية قائلاً: لدى Netlife تقنية مثيرة تتيح قدرات تنافسية مهمة للشركات التي تتمتع برؤيا مستقبلية، حيث تقدم حلولاً إلكترونية عالية الجودة، واقتصادية، ويمكن تصميمها خصيصاً حسب احتياجات الشركات، ويقدم نظام MBS مجموعة كاملة من حلول الخدمات المالية، وبشكل خاص الأعمال المصرفية عبر الإنترنت والخدمات المصرفية المتنقلة.

عاطف يوسف، مدير عام اليوسف العالمية

"كمبيومي" Compu ME

تدخل السوق السعودية

تم افتتاح محلات "كمبيومي" في مدينة الرياض في العاصمة السعودية، ليصل عدد فروعها إلى أثنين في المنطقة بعد افتتاح متجرها الأول في دبي، وهي خطوة جديدة نحو التوسع ضمن سلسلة من 26 متجراً تنوي "كمبيومي" افتتاحها في مختلف دول الشرق الأوسط باستثمارات تصل إلى 45 مليون دولار. وتجمع محلات "كمبيومي" تحت سقفها أسماء تجارية كبيرة في عالم الكمبيوتر، مع تأمين الاحتياجات المتصلة بها بدءاً بالآلات، مروراً بتركيب الشبكات الإلكترونية، وانتهاءً بتصميم صفحات الانترنت. كما يهتم قسم الخدمات الخاص بـ "كمبيومي" بالقضايا التقنية والبرامج التدريبية والترفيهية التثقيفية وخدمات الإنترنت مع إمكانية توفير دورات تدريبية على الحاسب الآلي، إضافةً إلى خدمة ما يسمى بـ "عيادة الحاسبات الآلية" بإشراف أخصائيين ومهندسين للرد على استفسارات الزبائن وتقديم الحلول المناسبة لمشاكلهم. وتوفر "كمبيومي" أيضاً من خلال قسم التجارة الإلكترونية إمكانية تطوير وتفعيل خدمات التجارة الإلكترونية التي تحوي قائمتها على أكثر من 1000 منتج.

موبينيل Mobinil

افتتاح مركز لخدمة العملاء



مركز موبينيل الجديد لخدمة العملاء

احتفلت الشركة المصرية لخدمات التلفون المحمول "موبينيل" بافتتاح أحدث مركز لخدمة العملاء في مبنى القاهرة 2000 على ضفاف النيل وهو يعدّ أكبر مركز لخدمة العملاء في مصر والشرق الأوسط.

يوفر المركز خدمة إلى أكثر من 1,5 مليون عميل، بالإضافة إلى 500 فرصة عمل للشباب المصري المؤهّل.

وحرصت موبينيل على تجهيز مركز خدمة العملاء بما يوفر لموظفيها أفضل بيئة عمل ممكنة تعينهم على تقديم أرقى مستوى عالمي في خدمة العملاء "استثمرت موبينيل 17 مليون جنيه في هذا المركز الجديد"، قال ذلك **عثمان سلطان** العضو المنتدب لـ موبينيل والذي عبّر عن سروره بالرد بنفسه على أول مكالمة تلفونية تلقاها مركز خدمة العملاء الجديد، وأوضح أنه "احتفاء بهذه المناسبة فقد قامت موبينيل بإهداء العميل الأول الذي أجرى مكالمة للمركز باشتراك مجاني لمدة عام"..

.. وأرباح الربع الأول

من جهة أخرى، حققت الشركة المصرية لخدمات التلفون المحمول "موبينيل" ارباحاً للربع الأول من العام 2000 بلغ الصافي منها 35 مليون جنيه مصري، في حين بلغ صافي المبيعات 496,7 مليون جنيه للفترة الواقعة بين الاول من كانون الثاني/يناير و31 آذار/مارس 2000.

وقال المهندس **عثمان سلطان** "على الرغم من توقعنا انخفاض المبيعات في فترة حلول الأعياد فقد زادت مبيعاتنا خلال الربع الأول من العام بشكل غير مسبوق".



عثمان سلطان

AL - thuraya الثريا

خدمة الجمهور في نهاية العام 2000

كشفت شركة الثريا للإتصالات الفضائية، عن أن موعد تدشين الخدمة التجارية لنظامها الفضائي المتنقل للجمهور، تمّ تمديده إلى نهاية العام، وحُدّد موعد إطلاق القمر الفضائي في منتصف السنة الحالية.

جمال الجروان

وقال **جمال الجروان** المدير التنفيذي لتطوير الأعمال في الثريا، أن مبنى الشركة في الشارقة كلّف 60 مليون درهم، وأشار إلى أنه يضع الأقسام الادارية والفنية والخدمات المساندة، حيث تمّ تركيب أكثر من 80 في المئة من الأجهزة والمعدات المتعلّقة بمركز التحكم الأساسي، وأطباق إستقبال وإرسال الإشارات إلى القمر الفضائي.

وأضاف أن سعر المكالمات المحلّية من خلال الثريا سيكون نصف دولار، وللمكالمات الدولية، دولار واحد من خلال القمر الذي يحمل 13750 قناة توفّر خدماتها لأكثر من 1،8 مليون مشترك.

Motorola موتورولا

تفوز بعقد اتصالات في بريطانيا

نالت شركة موتورولا عقداً تزوّد بموجبه شركة الاتصالات البريطانية BT وخدمة الطوارىء البريطانية، خدمات لاسلكية معتمدة على نظام TETRA.

مسؤول حكومي بريطاني يستعرض أحد أجهزة موتورولا

يذكر أن منطقة الشرق الأوسط تشهد إنتشاراً مضطرداً لتقنية نظام Terrestrial Trunked Radio (TETRA)، التي تعتبر مجموعة مقاييس للإتصالات اللاسلكية الرقمية.

وضاعفت أرباح 1999

أصدرت شركة موتورولا تقريرها المالي للربع الأول من العام 2000 حيث وصلت مبيعاتها إلى 8،8 مليارات دولار (33 مليار ريال) بزيادة 19 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي. كما وصلت أرباح الربع إلى 449 مليون دولار (1،684 مليار ريال).

يذكر أن الأمير **الوليد بن طلال** استثمر في أواخر العام 1997 لشراء حصة في شركة موتورولا Motorola، وتضاعف الاستثمار ليصل إلى 2 مليار ريال.

النتائج الجديدة لشركة موتورولا Motorola كانت أفضل من توقعات المحللين الماليين ما أكسب أسهم الشركة تصنيفاً عالياً من شركة غولدمان ساكس Goldman Sachs التي وصف تقريرها أداء موتورولا Motorola بأنه "فاق التوقعات".

وتعدّ موتورولا Motorola من الرواد العالميين في مجال بناء وخدمة أنظمة الإلكترونيات المتقدمة.

World Space "وورلد سبايس"

تطلق قمرها "آسيا ستار"

أطلقت شركة "وولد سبيس" قمرها الصناعي الثاني في إطار خطتها الرامية لتأمين خدمات بثّ البرامج الرقمية في الأسواق الجديدة النامية.

وتمّت عملية الإطلاق من منطقة كورو في قاعدة غيانا الفرنسية على متن صاروخ من طراز "أريان 5". ويفترض أن يكون القمر حالياً، متموضعاً في موقع يشبه فيه دوران الكرة الأرضية على درجة 105 شرقاً.

يشار إلى أن القمر "آسيا ستار" الجديد سيقوم بتغطية معظم أنحاء آسيا إبتداءً من الصين مروراً بالهند واندونيسيا والفيليبين وصولاً الى تايلاند.

المؤسسة الإلكترونية الحديثة تحتفل بمرور ٣٠ عاما على تأسيسها

احتفلت "المؤسسة الإلكترونية الحديثة"، وهي إحدى المؤسسات التابعة لـ "مجموعة الفيصلية"، مؤخراً بالذكرى الثلاثين لتأسيسها وعملها كموزع وحيد في المملكة العربية السعودية لشركة سوني اليابانية في مجال الأجهزة الإلكترونية والتي يبلغ رأسمالها 50 مليار دولار.

من اليمين: الامير عبدالرحمن عبدالله الشعيل، الامير محمد العبدالله الفيصل وكاواشي

رئيس مجلس إدارة "مجموعة الفيصلية" الأمير محمد العبدالله الفيصل قال أن تاريخ المؤسسة يعود للعام 1970، ببداية متواضعة، واستطاعت تحقيق حوالي مليوني ريال من عوائد في السنة الأولى لدخول سوني أسواق المملكة، بحصة سوقية وصلت إلى أقل من 15 %. أما اليوم ومع تزايد الخبرة في تطور السوق وإجراء الدراسات اللازمة، حققت الشراكة الوطيدة بين المؤسسة الإلكترونية الحديثة وشركة سوني نجاحاً كبيراً من خلال التعاون الوثيق، لتصل حصة سوني إلى حوالي 50 % من السوق المحلية.

النائب الأعلى لرئيس "شركة سوني اليابانية" السيد أكيوشي كواشيما نوه بالشراكة القائمة مع المؤسسة الإلكترونية الحديثة والتقدم الهائل الذي تحقق في سوق المملكة، وثمن التواصل المستمر بين الشركتين.

والجدير ذكره أن "مجموعة الفيصلية" تضم 13 شركة تعمل في 5 مجالات مختلفة، ويعمل بها حوالي 4000 موظف من 52 جنسية مختلفة.

"20 شركة تأمين تكفي العالم العربي كله". هذا الكلام قاله رئيس الاتحاد العربي للتأمين عبد الرحمن سيف الغرير لـ"الاقتصاد والأعمال" بُعيد تسميته رئيساً جديداً للإتحاد، خلال إنعقاد المؤتمر العام الـ23 للإتحاد (27 – 30 آذار/مارس 2000) في أبو ظبي.

والمفارقة أن كلام الغرير جاء في مؤتمر (يعقد مرة كل عامين) شارك فيه أكثر من 500 من رجال التأمين العرب إضافةً إلى نحو 100 رجل تأمين أجنبي، علماً أن البلدان العربية تضمّ أكثر من 400 شركة تأمين.



خلال الإفتتاح الوزير القاسمي يتوسط (من اليمين) عبد الرحمن الغرير وابراهيم الرياحي

ابو ظبي – سامي لحود

مؤتمر الاتحاد العام العربي

تحديات القرن 21:

التشرذم، العولمة، التقنيات

يبدو أن كلام الرئيس الجديد للإتحاد جاء صدى لما أشارت إليه "الاقتصاد والأعمال" مراراً حول واقع التشرذم في قطاع التأمين العربي وكان آخرها العدد الخاص الذي أصدرته لمناسبة إنعقاد المؤتمر مشيرة فيه إلى التحدي المثلث: التشرذم، العولمة، والتقنيات الحديثة.

وبالفعل شكّلت هذه النقاط الثلاث محاور أساسية في المؤتمر سواء في كلمات الافتتاح أو المناقشات العامة التي استمرت على مدى يومين في فندق انتركونتيننتال ابو ظبي. ويدلّ ذلك على أن القيّمين على قطاع التأمين العربي باتوا مدركين، ولو بدرجات متفاوتة، لهذا الواقع، لكنه إدراك ما زال على المستوى النظري ولم يخرج بعد إلى المستوى العملي. أما الوضع المشكو منه تأمينياً فيتلخص في الآتي:

1 – 400 شركة، بعضها ما زال حكومياً، تتنافس من دون ضوابط، وبطرق غير شريفة أحياناً، على سوق ضيقة لا تتجاوز أقساطها 6 مليارات دولار.

2 – إن الجهد التشريعي والتنظيمي للقطاع ما زال في مراحله التجريبية.

3 – العلم الإكتواري الحديث (عصب قطاع التأمين) هو في وادٍ والممارسة المهنية – أو اللامهنية أحياناً – في وادٍ آخر.

4 – التقنيات التي غزت العالم المتطور وأفرزت الاقتصاد الجديد، ما زالت غائبة عن المسرح التأميني العربي.

5 – شركات التأمين العربية غير الحكومية، لا يزال يطغى عليها الطابع الفردي أو العائلي، كما أن قلة منها مدرجة أسهمها في البورصات العربية.

6 – لم يتمكّن العالم العربي إلى الآن من تكوين شركة تأمين على الحياة بحجم مليء وادارة كفوءة، تكون منافسة لشركات عالمية تغزو أسواقنا المحلية وتستأثر بحصص سوقية فيها تكاد تكون طاغية أحياناً.

20 شركة تأمين كافية للعالم العربي

السوق السعودية تثير إهتماماً كبيراً

لذا، فإن كلام **عبد الرحمن سيف الغرير** الجريء، وإن بدا مجحفاً بحق البعض، شكل نوعاً من "فشة الخلق" التي يؤمل منها أن تمهد لدخول القطاع في لعبة الأحجام الكبيرة والخروج من دائرة الوساطة للدخول في مفهوم الصناعة.

وبالعودة إلى المؤتمر الـ23، فماذا عن وقائعه أو عن بعضها على الأقل؟

مؤتمر الأروقة

كما في المؤتمرات السابقة، فإن أهمية المشاركة لم تنتج عن برنامجه والقضايا التي طرحها، بل نتجت من فرص اللقاء التي أتاحها بين أبناء المهنة الواحدة وما نتج عنها من أعمال واتفاقات أو... ربما خلافات، ويمكن إطلاق "مؤتمر الأروقة" على هذا الحدث، إذ أن الحضور في الأروقة والصالونات الجانبية فاق الحضور في القاعة المخصصة للجلسات العامة، وشهدت


حضور كثيف خلال الافتتاح

للتأمين في ابو ظبي:
الشرذمة، العولمة، المكننة

"الممرات والكواليس" لقاءات ثنائية وجماعية واجتماعات جانبية بعضها مختلط وبعضها قطري.

ومن هذه اللقاءات إجتماع مهم لرجال التأمين العاملين في السوق السعودية حرصوا على التكتم على مضمونه، لكن علم أنه خصص للتداول في المرحلة السعودية الجديدة بعد إقرار نظام التأمين الجديد وما يتيحه من فرص وتغييرات هيكلية.

أما برنامج المؤتمر الثقافي فاقتصر على 4 محاضرات، وخصصت الجلسات الباقية لمناقشة شؤون الاتحاد وتقارير ممثلي الأسواق.

رئاسة ومجلس جديدان

الجلسة الإفتتاحية تحدّث فيها: وزير الاقتصاد والتجارة الاماراتي **فاهم بن سلطان القاسمي** ممثلاً نائب رئيس مجلس الوزراء الشيخ **سلطان بن زايد آل نهيان**، رئيس الاتحاد (السابق) **ابراهيم الرياحي**، الامين العام للإتحاد **عبد الخالق رؤوف خليل**، رئيس اللجنة التنظيمية للمؤتمر- رئيس جمعية الامارات للتأمين **عبد الرحمن سيف الغرير** الذي تمّت تسميته لاحقاً، وفقاً لعرف متبع، رئيساً للاتحاد لمدة سنتين تنتهي بانعقاد المؤتمر الـ 24، وكان من خارج البرنامج قصيدة مدح للشيخ **زايد بن سلطان** رئيس دولة الامارات ألقاها **طنوس الفغالي**، ممثل لبنان في الاتحاد.

الدعوة إلى إقامة تكتل تأميني خليجي

أحاديث الأروقة تفوق أهمية الجلسات العامة

وركّزت الكلمات على واقع القطاع والتحديات التي يواجهها مطلع القرن الـ 21 وعلى أهميته الإقتصادية والإجتماعية.

أما الجمعية العامة فشهدت إنتقال الرئاسة من تونس إلى الامارات وتشكيل مجلس الاتحاد للأعوام 2000 – 2002 على الشكل الآتي: د. **رؤوف ابو جابر** (الاردن)، **عبد الرحمن سيف الغرير** (الامارات)، **عبد الحميد الناصر** (البحرين)، **ابراهيم الرياحي** (تونس)، **عبد الكريم جعفري** (الجزائر)، **خلدون بركات** (السعودية)، **محمد النور أحمد** (السودان)، **امين عبد الله** (سوريا)، **محمد حسين جعفر** (العراق)، **طاهر طالب الحراكي** (سلطنة عمان)، **عزيز محمد عبد الجواد** (فلسطين)، **عبد الله محمد بن جبر آل ثاني** (قطر)، **خالد سعود الحسن** (الكويت)، **طنوس الفغالي** (لبنان)، د. **محمد لطفي فرحات** (ليبيا)، **سمير مصطفى متولي** (مصر)، **سعد كانوني** (المغرب)، **عبد الرحمن بن بوبو** (موريتانيا)، **طارق عبد الوايع هائل** (اليمن).

كما تخلّل الجلسة تقرير مطوّل للأمين العام عن إنجازات الأمانة العامة على مدى العامين المنصرمين.

المتغيرات في 6 أسواق

وخصصت جلسة ضمن فعاليات مؤتمر الاتحاد العربي للتأمين طرح فيها ممثلو 6 أسواق أبرز المتغيرات في أسواقهم لا سيما



ابو غزالة محاضراً وإلى يساره عبد الرحمن الغرير، مرتضى بن جواد الجمالاني، عبد المنعم محمد إمام ومحمد مظهر حماده

على الصعيد التشريعي. وأظهرت المداخلات الآتي:

السعودية: مرحلة جديدة

أهم المتغيّرات في سوق التأمين السعودية تناولها ممثل السوق في الاتحاد **خلدون بركات**، الذي وضع هذه المتغيرات في ثلاثة أطر رئيسية هي:

– إقرار برنامج التأمين الطبي الجماعي في السعودية على الوافدين على أن يجري تقييم نتائج تطبيقه في ما بعد تمهيداً لتعميمه. ومن المؤكد أن هذا البرنامج سيزيد من حصيلة أقساط التأمين إذ سيشمل في مرحلته الاولى نحو 3 ملايين وافد تزيد أقساطهم التأمينية عن مليار دولار أميركي.

– دخول السعودية منظمة التجارة العالمية ما سيؤدي إلى فتح الأبواب أمام الشركات الأجنبية العملاقة التي ستحاول الحصول على حصة الأسد من أعمال السوق، وهو، بنظر **بركات** تحدٍ يدعم ضرورة إندماج الشركات المحلية الصغيرة وتسلحها بالتقنيات الحديثة وتنمية الكوادر البشرية.

– تنظيم معاملة شركات التأمين ضمن النظام الزكوي والمحاسبي. ولم يشأ **بركات** الغوص في هذا الموضوع المهم واكتفى بالإشارة إلى أن هناك قراراً وزارياً صدر مؤخراً لتنظيم أسس محاسبة شركات التأمين العاملة في المملكة.

العراق: عودة المنافسة

بالنسبة إلى المتغيرات في السوق العراقية تحدّث عنها ممثل السوق **فؤاد عبد الله عزيز** الذي أوجز المراحل التي مرّت بها هذه السوق وهي ثلاث:

أولاً، لغاية العام 1964 كانت سوق التأمين العراقية تتكوّن من تسع شركات تأمين وإعادة تأمين ضمنها شركتان حكوميتان، إضافةً إلى عدد كبير من فروع ووكالات الشركات العربية والأجنبية.

ثانياً: بصدور قرارات التأمين في تموز/ يوليو 1964 جرى دمج هذه الشركات وأصبحت السوق تتكون من ثلاث شركات

تحديات القرن 21

في إطار البرنامج الثقافي للمؤتمر عقدت 4 جلسات عالجت من خلال 4 محاضرات مواضيع: التجارة الإلكترونية، التأمين الصحي، العولمة ومواكبة التطوّر.

أبو غزالة: الإنترنت

طلال أبو غزالة رئيس المجمع العربي للمحاسبين القانونيين تناول تأثير التجارة الإلكترونية على التأمين معتبراً أنها تشكّل "خطراً حقيقياً" ومؤكداً: "إذا لم يتحوّل مجتمعكم من التجارة التقليدية إلى الإلكترونية ستخرجون من السوق"، وأظهرت المحاضرة غياباً تأمينياً عربياً عن ساحة التقنيات.

مهنا: التأمين الصحي

خبير التأمين الصحّي ابراهيم مهنا تحدّث عن مستقبل الرعاية الصحية في صناعة التأمين في ضوء إنحسار دور الدولة معتبراً أنه لو مارست الشركات الأصول الإكتوارية للتأمين الصحي لما احتاجت إلى إعادة التأمين لأن المطالبات محدودة وإن كان تواترها سريعاً. وعزا الخسائر الحاصلة إلى التسعير العشوائي مستشهداً بما حصل مؤخراً في تسعير محفظة نقابة المحامين في بيروت بين "مدغلف" من جهة و"بانكرز" و"اللبنانية السويسرية" و"اللبنانية الفرنسية" من جهة أخرى (من دون تنمية الشركات).

رجب: التكتل الإقليمي

مدير عام شركة الظفرة للتأمين الاماراتية د. مصطفى رجب تحدّث عن التكتل الإقليمي لمواجهة "الغاتس" ودعا إلى تكتل خليجي يكون نموذجاً لتكتل عربي، واعتبر أن العالم متجه نحو "الأقلمة" أكثر منه نحو "العولمة". وأثارت ملاحظات رجب تساؤلات من قبل البعض الذين طالبوا بتكتل عربي عام.

صويص: أرقام

مدير عام شركة الشرق الأوسط للتأمين د. رجائي صويص تحدّث عن أسواق التأمين وحجمها مقارنة مع دول أخرى، وقدّم أرقاماً ذات دلالة ومنها:

– مجموع الأقساط في العالم العربي تزيد قليلاً على 5 مليارات دولار وتشكل ربع في المئة من الأقساط العالمية، بينما تبلغ في جنوب افريقيا لوحدها أربعة أضعاف هذا الرقم، و10 أضعاف في كوريا الجنوبية، و27 ضعفاً في ألمانيا.

– لا تزيد حصة الفرد العربي من أقساط التأمين على 20 دولاراً بينما المعدّل العالمي 423 دولاراً.

– قدّرت حصة التأمين من الناتج المحلّي العربي بنسبة 8،5 بالألف بينما تقدّر عالمياً بنسبة 7،25 في المئة، أي أكثر من 8 أضعاف.

ودعا صويص للتركيز على التأهيل والتدريب والمكننة.



حسين النويس مترئساً الجلسة (الوسط) ويبدو من اليسار: ابراهيم مهنا، خالد سعود الحسن، جميل حجار ود. عبد الزهر علي

هي شركة التأمين الوطنية، الشركة العراقية للتأمين على الحياة، وشركة إعادة التأمين العراقية.

ثالثاً: خلال النصف الثاني من العام 1997 صدر قانون جديد لشركات التأمين الذي سمح بتأسيس شركات تأمين وإعادة تأمين على شكل شركات مساهمة خاصة وكلّف وزارة المالية مسؤولية مراقبة السوق، إلا أن تعليمات وزير المالية في هذا الشأن لم تصدر إلا أواخر العام الماضي، والمعلومات المتوفرة، حسب ما أوضح **عزيز**، تشير إلى أن ثلاث شركات تأمين هي قيد التأسيس حالياً.

عمان: 17 شركة

أما في ما يتعلّق بالسوق العمانية فقدّم ممثل السوق في الاتحاد **طاهر طالب الحراكي** تقريراً شمل المحاور التشريعية والاقتصادية والاجتماعية للنشاط التأميني في السلطنة.

في المحور التشريعي، عدّد **الحراكي** القوانين التي ترعى القطاع وهي:

– قانون شركات التأمين الصادر بالمرسوم السلطاني رقم 12/79 وتعديلاته.

– اللائحة التنفيذية لقانون شركات التأمين الصادرة بالقرار الوزاري رقم 5/80 وتعديلاتها.

– لائحة استثمار أموال شركات التأمين الصادرة بالقرار الوزاري رقم 56/90 والمعدّلة بالقرار الوزاري رقم 260/93.

– قانون تأمين المركبات الصادر بالمرسوم السلطاني رقم 93/94 وتعديلاته.

– قواعد تأمين المركبات الصادرة بالقرار الوزاري رقم 99/95 وتعديلاته.

– وثيقة التأمين الموحّدة على المركبات وملحق الحوادث الشخصية الصادرة بالقرار الوزاري رقم 100/95 وتعديلاته.

المؤتمر الـ 24 في مسقط

وافق المؤتمر على قبول الدعوة الموجّهة من سوق التأمين العمانية لاستضافة المؤتمر العام الـ24 للإتحاد في العام 2002.

وستقوم الأمانة العامة في وقتٍ لاحق بتحديد موعد ومكان المؤتمر.

أما بالنسبة للمحورين الإقتصادي والإجتماعي فعدّد **الحراكي** المنافع العامة للنشاط التأميني، ثم عرض هيكلية السوق التأمينية في عُمان فقال أنها تتكوّن من 17 شركة منها سبع وطنية، خمس منها للتأمينات العامة وشركتان للحياة، أما بقية الشركات فأجنبية، منها اثنتان للحياة، وتشرف وزارة التجارة والصناعة على صناعة التأمين في السلطنة. وختم بقوله أن السلطنة تسعى لاستقطاب الأموال الخارجية في تنمية اقتصادها الوطني وتنويع مصادر الدخل، ومن القطاعات المرشّحة لاستقطاب الإستثمارات والمشاركة في التنمية الإقتصادية قطاع التأمين.

باسم هنداوي

ورد في عدد التأمين الخاص خلال شهر آذار/مارس 2000 في الصفحة 61، أن باسم هنداوي يعمل كمراقب للتأمين منذ تشرين الثاني/نوفمبر 1977، والصحيح أنه تولّى هذا المنصب منذ العام 1997.

لذا اقتضى التنويه

ليبيا: شركات جديدة

وعن أهم المتغيرات في سوق التأمين الليبية تحدّث **فرج محمد نشنوش** فقال ان السوق كانت إحتكارية لـ شركة ليبيا للتأمين منذ 1981 إلا أن التغيير الجذري بدأ مع بداية 1999 حيث انتقلت السوق إلى الوضع التنافسي بعد تأسيس الشركة المتحدة للتأمين. وتمّ الإعلان مؤخراً عن إنشاء شركة الحصن للتأمين، وهي شركة وطنية لم تبدأ أعمالها بعد. وقال أن حجم الأقساط زاد من 53 مليون دينار ليبي العام 1988 إلى 87 مليوناً العام 1998، وتسعى شركة ليبيا للتأمين نحو التوسع في ايجاد تغطيات جديدة وزيادة الطاقة الاستيعابية لمحافظها وزيادة مجالات الإستثمار وذلك لرفع مستوى العائدات والمساهمة في التنمية الإقتصادية والإجتماعية.

مصر: مخاض الخصخصة

بالنسبة للسوق المصرية قال **سمير مصطفى متولي** ممثل مصر في الاتحاد أن أهم المتغيرات حصلت في الجوانب التالية:

– **التشريعات:** وأهمها القانون رقم 91 لعام 1995 والقانون رقم 156 لعام 1998، وهذا الأخير فتح السوق أمام رؤوس الأموال الأجنبية لتملك شركات التأمين المباشر بالكامل، وأجاز الخصخصة.

– **القرارات والإجراءات التنظيمية:** وهي عديدة، منها إصدار النظام الأساسي للإتحاد المصري للتأمين العام 1998، وقواعد تنظيم تعامل الشركات وحماية حقوق حملة البوالص العام 1999، ومراجعة التعرفات والأسعار المعمول بها لدى الشركات، وتنظيم الرقابة.



من اليمين: عبد الخالق رؤوف، نهاد طالب، خلدون بركات، د. مصطفى رجب، جان شويري وفتحي همام

–هيكلية السوق: زيادة عدد الشركات من 10 نهاية 1997 إلى 14 وإقبال رؤوس الأموال الأجنبية، وزيادة مكاتب التمثيل والخبراء الإستشاريين.

– الخصخصة: حيث تمّ بيع الحصص المملوكة لشركات التأمين الحكومية في شركات القطاع الخاص ويتم التحضير لخصخصة هذه الشركات.

–تطوير التغطيات التأمينية: فقد شهدت السوق المصرية طرح تغطيات جديدة عدة ويجري حالياً إعداد مجموعة من التغطيات الإلزامية والإختيارية.

–الإرتقاء بالمهنة: حيث تمّ إنشاء شعبة للدراسات الإكتوارية في كلية التجارة في جامعة القاهرة ويجري تأهيل الكوادر العاملة في صناعة التأمين.

المغرب: تحرير الأسعار؟

وأخيراً قدّم ممثل السوق المغربية **سعد كانوني** تقريره عن المتغيّرات في السوق فقال أنها سجّلت إرتفاعاً بنسبة 9,79 في المئة في رقم المعاملات الإجمالي، وتمّ تأجيل العمل بإتفاق تحرير الأسعار المبرم العام 1997 بين رئيس الاتحاد المغربي لشركات التأمين ووزير المالية، وذلك لأسباب تتعلّق بالشركات نفسها التي تبين أنها لم تستعد بما يكفي لخوض غمار المنافسة والإستغناء عن الآليات التي وضعتها الحكومة، على أن يبدأ تطبيق الاتفاقية مطلع 2001. وشهدت السوق تسابقاً على تحصيل الحصص السوقية وذلك عبر عدد من التكتلات على مستويي الشركات ومكاتب الوساطة. ■

توصيات

صدر عن المؤتمر 8 توصيات دعت إلى الآتي:

الإستعداد لمواجهة إنفتاح الأسواق، تسويق المنتجات عبر الإنترنت، تطوير المنتجات لتتلاءم مع الإحتياجات، التعاون بين الشركات وإعطاء الأولوية لشركات الإعادة والمجمعات العربية، الإهتمام بتدريب الكوادر، تشجيع تأمينات الأشخاص والراتب التقاعدي، التجاوب مع الأمانة العامة في توفير المعلومات والمشاركة في اللجان الفنية.

خليل: سنبذل جهوداً لنشر الوعي التأميني

عبد الخالق رؤوف خليل

على هامش مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين، إلتقت "الاقتصاد والأعمال" أمين عام الاتحاد عبد الخالق رؤوف خليل وأجرت معه الحوار التالي:

■ **تحدثتم في إفتتاح المؤتمر عن التحديات التي تواجه صناعة التأمين العربية في القرن 21، ما الخطوات الواجب إتخاذها لمواجهة هذه التحديات ومواكبة العولمة؟**

□ قررنا من خلال تحديد بعض هذه التحديات مواجهتها بسلاح العلم من خلال نشر الوعي التأميني ورفع المستوى العلمي بين العاملين في قطاع التأمين من خلال التعامل مع هذه التحديات، وعلى سبيل المثال جرى تنظيم ورشة عمل حول التجارة الإلكترونية في قطاع التأمين وكذلك أسلوب مواجهة قطاع التأمين لانكماش دور الدولة في توفير الخدمة الصحية.

■ **تحدثتم ايضاً عن ضآلة أقساط التأمين بالنسبة للفرد العربي، هل من خطوات يأخذها الاتحاد ومحاولات لإنهاء حال التشرذم؟**

□ نعم لا زالت الأقساط ضئيلة مقارنة بالإمكانات المتوافرة في البلدان العربية في ضوء مواردها الطبيعية وعدد سكانها ونأمل التغلّب على هذه العقبة من خلال قيام قطاع التأمين بنشر الوعي التأميني بين المواطنين العرب، ومن ثم سوف ينعكس ذلك على متوسط الإنفاق التأميني للفرد الواحد.

■ **تعمل شركات التأمين العربية في ظل واقع قانوني وتنظيمي متفاوت بين بلد عربي وآخر، ودخول الأجنبي إلى السوق أسهل منه للعربي...**

□ لا أتفق مع هذا الرأي لأن القوانين في البلدان العربية التي تفتح أسواقها لتأسيس شركات تأمين لا تفرق بين شركة وافدة سواء كانت عربية أم أجنبية ولكن القوانين تضع ضوابط وشروطاً عامة تنطبق على من يرغب باستثمار أمواله في قطاع التأمين الوطني.

■ **تحدّث أحد الحاضرين عن إستحقاق داهم يواجه صناعة التأمين العربية هو الإنترنت والتجارة الإلكترونية، هل تولون هذا الموضوع إهتمامكم؟**

□ نعم، ودليل ذلك هو تضمين البرنامج الثقافي للمؤتمر ندوة التجارة الإلكترونية لتوضيح الرؤيا أمام العاملين في قطاع التأمين، ويمكن أن يتبع ذلك المزيد من الندوات التكميلية.

عبد الرحمن سيف الغرير
20 شركة تأمين كافية للعالم العربي كله


الغرير: نحتاج للتنظيم والقوننة

إثر تسميته رئيساً للاتحاد العام العربي للتأمين للعامين المقبلين، التقت "الاقتصاد والأعمال" رئيس شركة عمان للتأمين عبد الرحمن سيف الغرير وأجرت معه الحوار الآتي:

■ أثار المؤتمر التحديات التي تواجه صناعة التأمين في العالم العربي ومنها العولمة والتقنيات الحديثة وعوامل السوق. ما خطة عملكم لمواجهة هذه التحديات؟

□ صناعة التأمين وضع قائم في البلدان العربية تنقصه التشريعات الملائمة، وقبل الدخول في العولمة المطلوب ترتيب أمور البيت الداخلي. أمامنا مشوار طويل حتى نضع الأنظمة والقوانين ونحرّك عمل المؤسسات الصحيح والرقي بها. لا يمكن أن نطلب من شركة أن تطور نفسها وأن تجابه العولمة والانفتاح في الوقت نفسه وليس عندنا محلياً الأنظمة والقوانين الملائمة. حتى لو افترضنا أننا سنعمل في الخارج في إطار العولمة سنُسأل عن النظام المعمول به في بلداننا، والجواب أن بعض الدول العربية ليس عندها نظام تأميني. كيف يمكن أن تعمل الشركات من دون نظام تأميني واضح؟ وضعها ببساطة غير قانوني، وحتى القوانين السائدة غير واضحة تماماً. المطلوب كمجتمع عربي أن ننظم أنفسنا ونأخذ الأمور بطريقة جدية ونتعاون مع بعضنا ما يتطلّب بعض التنازلات، ويبدو أن بعضنا غير مستعد لذلك.

في التأمين كما الحكومات لا يأتي الشخص المناسب في المكان المناسب

■■■

يؤخذ بالتشريعات من أشخاص لا علاقة لهم بأي صناعة

■ تحدثتم عن تحديات العولمة والقوننة، ولكن واقع السوق يشير إلى تنافس عدد كبير من الشركات على أقساط تأمين متواضعة في البلدان العربية. ما خططكم لمعالجة وضع التشرذم في السوق؟ وهل تشجعون الدمج والتملك في ما بين شركات التأمين؟

□ برأيي أن كثيراً من شركات التأمين العربية لا تصلح لأن تندمج لأن ليس لديها مقومات العمل التأميني الصحيح وهي تستمر لمصالح شخصية محدودة لبعض العاملين فيها أو لرؤساء مجالس الإدارة أو المستثمرين، وليس لمصلحة الاستثمار بشكل عام والعائد على الاستثمار، وهذه الشركات سوف تندثر لا محالة في العالم العربي 400 شركة تأمين وأنا أقول أن السوق لا تتحمّل أكثر من 20 شركة بالنظر إلى حجم اقتصاد العالم العربي وليس عدد سكانه أو مساحته الجغرافية.

■ رفعت "الاقتصاد والأعمال" شعار: "من الوساطة إلى الصناعة"، على غلاف العدد الخاص بالتأمين الذي أصدرته بمناسبة انعقاد المؤتمر فمتى ستصبح لقطاع التأمين العربي مقومات الصناعة برأيك؟

□ البيع بالمطلق هو صناعة، وحتى بيع سندويش الشاورما هو صناعة. الفرق بين بائع وآخر هو رقي ممارسة نشاط البيع ومن لا يرقى بنفسه لا يمكن لأحد أن يرقيه. واريد ان أضيف الى نظرتي لواقع اسواق التأمين العربية أن الشركات العربية التي تعمل في بلدٍ ما لا يمكنها أن تعمل في بلدٍ عربي آخر، بينما الشركة الأجنبية تدخل السوق بسهولة بإسم الوسيط الذي يتعامل معها أو بإسم مئات المليارات التي تستحوذها وهذا النوع من التفكير لا يعتبر ظاهرة صحية.

■ تعود لتتحدث عن مشاكل التنظيم والقوننة. ما السبيل لحل هذه المشاكل؟

□ المؤسف أنه في الشركات العربية، كما في بعض الحكومات، لا يأتي الشخص المناسب في المكان المناسب وهذا ما ينطبق على قطاع التأمين أيضاً عالمياً، الشركات هي التي تملي التشريعات وليس الحكومات، أما في العالم العربي فيؤخذ بالتشريعات من أفراد ليس لهم علاقة بأي صناعة ولهذا الأمر تأثير سلبي على مجمل النشاط الاقتصادي في البلدان العربية. ■

تحت رعاية فخامة رئيس الجمهورية عبد العزيز بوتفليقة

ملتقى الجزائر الدولي
فرص الأعمال والإستثمار

فندق شيراتون-الجزائر 11-13 حزيران/يونيو 2000

تنظيم وزارة التجارة في الجزائر ومجموعة الاقتصاد والاعمال



أول ملتقى عربي دولي للاستثمار في الجزائر يجمع بين المؤسسات الجزائرية العامة و الخاصة و بين الهيئات المالية العربية و الدولية و المصارف و شركات الاستثمار و مئات المستثمرين.

الجزائر:

- سوق إستهلاكية لـ 30 مليون نسمة.
- إقتصاد متعدد الموارد و ثروات غير مستغلة.
- تسهيلات وضمانات للإستثمار في كل المجالات.
- آلاف المؤسسات المصرفية و الصناعية والزراعية و السياحية الحكومية للبيع الى المستثمرين.

لمزيد من المعلومات، الرجاء ملء هذه القسيمة وإرسالها الى أحد الارقام المدونة .

الاسم والشهرة:..

الوظيفة:......................المؤسسة:..............العنوان.........

المدينة:...............البلد:.............الرمز البريدي:...........

الهاتف:....................الفاكس:......................

البريد الالكتروني:..

لبنان
P.O.Box: 113/6194 Beirut
Tel:9611780200/1-5, 799911
Fax: 961 1 780206/7
E-mail:ibe@aiwagrp.com

المملكة العربية السعودية
P.O.Box: 5157 Riyad 11422
Tel: 966 - 1 - 4778624 / 4765526
Fax: 966-1- 4784946 / 4765526

الامارات العربية المتحدة
P.O.Box: 55034-Dubai
Tel: 971 4 2941441
Fax: 971 4 2941035

ملتقى الجزائر الدولي
ALGERIA INTERNATIONAL FORUM

أرقام تأمينية في 7 أسواق

على هامش مؤتمر الاتحاد العام العربي للتأمين وزّعت تقارير 7 أسواق تأمينية هي: الإمارات، تونس، الجزائر، ليبيا، العراق، السودان، والأردن. هنا أهم الأرقام عن هذه الأسواق:

تونس (مليون دينار)

أصناف التأمين	1996 الأقساط الصادرة	1997 الأقساط الصادرة	1997 نسبة التطور	1998 الأقساط الصادرة	1998 نسبة التطور
سيارات	120،887	132،377	9،51	147،288	11،26
التأمين الجماعي (التأمين الصحي)	63،990	68،404	6،90	74،484	8،89
حوادث الشغل	0،182	0،097	–	0،031	–68،18
النقل	31،070	31،839	2،47	27،793	–12،71
الحريق	29،886	31،237	4،52	33،547	7،40
هلاك الماشية والبرد	3،144	3،786	20،44	4،220	11،46
أخطار مختلفة	37،782	42،071	11،35	42،447	0،89
الحياة	22،214	25،377	14،24	27،977	10،25
التصدير	3،798	4،336	14،15	4،501	3،81

الأردن (ألف دينار)

البيان	أقساط 1996	أقساط 1997	أقساط 1998
البحري بضائع	11،553،363	10،098،069	8،153،936
الحريق	12،212،431	11،165،718	10،577،711
السيارات – الإلزامي	14،379،275	14،593،241	21،210،734
السيارات – التكميلي	24،515،223	23،953،385	23،473،627
(مجموع السيارات) الزامي + تكميلي	38،894،498	38،546،626	44،684،361
الحوادث والتأمينات الأخرى	8،939،014	10،129،339	7،195،515
مجموع التأمينات العامة	71،599،306	69،939،752	70،611،523

السودان (ألف دينار)

البيان	أقساط 1996	أقساط 1997	أقساط 1998
البحري بضائع – البري والنهري	895051	1756105	1787929
أجسام السفن	81561		
الطيران	734229		
الحريق	383372	911910	1150556
السيارات	1046553	1517528	2295790
حوادث متنوعة	59205	111041	172179
زراعي – حيواني	5479	9068	12461
التأمين الهندسي	300164	204694	680063
مجموع التأمينات العامة	3505614	4550346	6098978

الجزائر (ألف دينار)

البيان	أقساط 1996	أقساط 1997	أقساط 1998
البحري بضائع	1،779،210	1،409،430	1،393،477
أجسام السفن	601،126	487،873	520،887
الطيران	443،409	533،400	386،446
البري والنهري	71،709	128،210	159،938
الحريق	2،990،934	3،072،424	3،024،526
السيارات – الإلزامي	1،992،845	2،119،754	2،545،047
– التكميلي	3،700،998	3،461،898	3،807،248
حوادث متنوعة	703،216	831،296	924،002
السطو و/أو السرقة	192،289	160،106	152،957
زراعي	423،388	1،009،605	980،087
التأمين الهندسي	1،043،337	1،450،403	959،608
تأمينات أخرى	459،125	463،016	476،135
مجموع التأمينات العامة	14،401،586	15،127،415	15،330،358

ليبيا (ألف دينار)

البيان	أقساط 1996	أقساط 1997	أقساط 1998
البحري بضائع	20،404	21،180	16،597
أجسام السفن	2،270	2،239	1،782
الطيران	1،766	1،887	1،665
البري والنهري	492	573	490
الحريق	16،792	17،992	18،395
السيارات – الالزامي	8،689	8،764	9،024
السيارات – التكميلي	10،814	12،310	12،922
حوادث متنوعة	4،005	4،217	4،667
السطو و/أو السرقة	1،391	1،553	1،920
التأمين الهندسي	3،751	3،847	6،276
تأمينات البترول	2،797	3،306	3،642
مجموع التأمينات العامة	73،171	77،868	77،380

العراق (ألف دينار)

البيان	أقساط 1996	أقساط 1997	أقساط 1998
البحري بضائع	10946	14626	323323
أجسام السفن	3727	16307	19559
الطيران	1177	1111	1464
الحريق	124239	138997	155022
السيارات – الالزامي	71976	83945	239237
السيارات – التكميلي	55032	98714	123416
حوادث متنوعة (السطو و/أو السرقة)	138538	388457	687370
زراعي	3122	2452	2502
التأمين الهندسي	16249	73921	36306
مجموع التأمينات العامة	425006	818530	1297199

الإمارات (ألف درهم)

البيان	شركات التأمين المؤسسة في الدولة				شركات التأمين المؤسسة خارج الدولة				إجمالي الشركات العاملة في الدولة			
نوع التأمين	عدد الوثائق	الأقساط المكتتبة	التعويضات المدفوعة	التعويضات تحت التسوية	عدد الوثائق	الأقساط المكتتبة	التعويضات المدفوعة	التعويضات تحت التسوية	عدد الوثائق	الاقساط المكتتبة	التعويضات المدفوعة	التعويضات تحت التسوية
فرع الحوادث والمسؤولية	547،568	974،802	662،778	619،326	222،046	416،039	254،121	217،788	769،614	1،390،841	916،899	837،114
فرع الحريق	26،353	305،902	86،560	274،904	16،620	64،716	33،491	37،909	42،973	370،618	120،051	312،813
فرع النقل البري والبحري والجوي	167،164	294،591	179،580	260،578	84،899	97،806	66،573	64،898	252،063	392،397	246،153	325،476
الأخطار الأخرى	9،701	60،844	32،630	31،781	40	487	56	–	9،741	61،331	32،686	31،781
اجمالي الفروع	750،786	1،636،139	961،548	1،186،589	323،605	579،048	354،241	320،595	1،074،391	2،215،187	1،315،789	1،507،184



في إستقبال المدعوين (من اليسار): عبد الرحمن الغرير، حسين النويس، عبد الخالق رؤوف خليل، راشد ديماس، محمد عبد الله السلامي، حسن سعيد حامد زكي

على هامش المؤتمر

تخلل المؤتمر برنامج إجتماعي حافل شمل حفلات إستقبال ومآدب غداء وعشاء وحفلات ساهرة، وكانت هذه المناسبات بدعوة من:

- جمعية الامارات للتأمين.
- مجموعة ناسكو قزّه أوغلان.
- United Insurance Brokers.
- المجموعة العربية للتأمين (أريج).
- شركات التأمين الوطنية في الإمارات.
- الشركة المصرية لإعادة التأمين.
- أونيون فرانكو آراب.

وهنا لقطات من هذه المناسبات:



خلال إستقبال أريج: ناصر النويس وإلى يساره عبد الرحمن الغرير



غداء UFA: منير قبان يصافح جورج زينة وإلى يساره خلدون خرطبيل وفرحات حموش

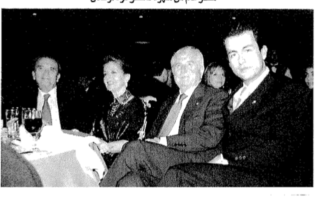


هنري شلهوب وزوجته ايزيس في إستقبال المدعوين يتوسطهما ايلي حنينه

منظر عام من سهرة ناسكو قزّه أوغلان



سابا نادر وساندرا نهرا (جلوساً) ويبدو من اليمين: سامي عفيف، طوني اسطفان، غابي بجاني، كارن بيطار، سيريل أسود وبيمال ماتيا



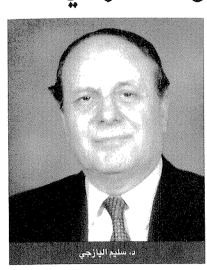
من اليمين: سيريل قزّه اوغلان، موريس قزّه أوغلان، ألكسندر نيكلان وعقيلته

الأبعاد الاقتصادية لقطاع التأمين السعودي

إن عملية إعادة هيكلة قطاع التأمين في المملكة العربية السعودية، وقوننته ضمن أطر تنظيمية تتيح للشركات وضوحاً في الرؤيا وضماناً، خصوصاً أن المملكة مقبلة على مرحلة اقتصادية مهمة مع دخولها المرتقب إلى منظمة التجارة الدولية، وما سيترتّب عليه من انفتاح اقتصادي واستثماري، يجعل من الواجب وضع أسس قانونية جديدة ومتطورة استعداداً للتغييرات المرتقبة.

ما هي الانعكاسات الاقتصادية لعملية تنظيم قطاع التأمين في المملكة؟ وما هي المعطيات المطلوب توفرها لدى شركات التأمين للتمكّن من الاستمرار والنمو في ظل النظام الجديد؟ ما مدى انعكاس هذه العملية على السوق المالية؟ وهل هناك حاجة لقيام شركات إعادة تأمين في ظل الحجم الكبير لعمليات إعادة التأمين والتي تتمّ عبر شركات أجنبية؟

هذه الأسئلة والنقاط وسواها عالجها مستشار التأمين د. سليم اليازجي من خلال المقال الآتي:


د. سليم اليازجي

تعتبر سوق التأمين في المملكة العربية السعودية، بتنوّع مواردها وضخامة حجم أعمالها، من أكبر الأسواق التأمينية في الوطن العربي بدءاً من التأمينات العامة، إلى تأمين المبادلات التجارية، كالتأمين البحري والجوي والبري، وصولاً إلى التأمينات الطبية، والتي تشكّل بمجموعها أرقاماً مرتفعة، ما يتيح للمستثمرين في قطاع التأمين إمكانية تأسيس شركات تأمين عدة نظراً للقدرات المالية الكبيرة والأعمال المرتبطة بها، خصوصاً إذا صدرت قوانين بإلزامية التأمين الطبي وتأمين السيارات وغيرها، ما يشكّل تنوعاً وتوسعاً كبيراً في تقديم خدمات التأمين وبالتالي حماية وضمانة لمختلف القطاعات الاقتصادية العاملة.

ومن الطبيعي أن يتجه التفكير إلى وضع نظام عام وشامل يقونن ويحدّد الأسس الواجبة التي يقوم عليها إنشاء شركة تأمين مع القواعد الفنية والقانونية الناظمة لمباشرة أعمالها انطلاقاً من مبادئ الفكر التأميني التي تقوم بأساسها ومرتكزاتها منذ نشأتها على فكرة تعاونية قبل كل شيء، تعاون الجميع في خدمة الفرد، وعلى أساس عملية توزيع الخسارة، ما يحقق نتائج اقتصادية بعيدة الأثر يبرز بها الدور المهم الذي يتولاه التأمين حيث يتحقق بمقتضاه توفير ضمانات لرأس المال واستمراره في أداء دوره الحيوي في الاقتصاد القومي بارتباطه بضمانة التعويض فوراً عما يتعرّض له من هلاك كلي أو جزئي، لذلك أصبح لا بد من وضع نظام مقونن لقيام شركات التأمين لما يوفره ذلك من استقرار وطمأنينة للقطاعات الإنتاجية، مع التفرّغ لعملية الإنتاج من دون تشتيت للفكر في تقدير احتمالات الخسارة.

ومن المؤكّد أن تعطي عملية تنظيم قطاع التأمين في المملكة أفضل النتائج لدعم الاقتصاد القومي السعودي، لناحية أسباب وطرق الاستثمار الأمثل لمدخرات ورؤوس الأموال لشركات التأمين التي تعمل وفق الأنظمة النافذة، إذ لا يخفى أن مصادر تمويل استثمارات شركات التأمين يتمّ عن طريق مسارات عدة تمثل الاحتياطات التي يتوجّب تكوينها لمقابلة الالتزامات الآتية:

– الأموال التي تمثل رأس مال الشركة الذي تنتهي وظيفته بإنشاء جهاز الشركة وإعداد مكاتبها وبدء العمل والإنتاج فيها، والذي يمثل الضمان الرئيسي لما قد تواجهه الشركة من مطالبات خلال المراحل الأولى في حياة الشركة.

– تشكّل الاحتياطات المتجمّعة كتلة نقدية كبيرة نظراً لما تقوم به شركات التأمين من دور اقتصادي مهم وبكفاءة عالية، وأهمها الاحتياطي الحسابي واحتياطي الأخطار السارية واحتياطي المطالبات تحت التسوية واحتياطي المصارف الواجب الاحتفاظ به والاحتياطي القانوني والاحتياطي الإضافي للكوارث. يذكر أن هذه الاحتياطات تشكّل أرقاماً عالية من المبالغ التي تبقى في عهدة شركة قابلة للاستثمار والازدياد كلما ازدادت أعمال شركة التأمين، الأمر الذي يحمل إدارة الشركة على إيجاد منافذ للاستثمار لجزء من تلك الاحتياطات بما يعزز مكانة شركة التأمين من حيث الملاءة والاستقرار والأمان. ولا شك أن الاستثمار العقاري يعتبر من أولويات استثمار شركات التأمين، ولا بد من ترك الحرية المطلقة لشركات التأمين في استثماراتها.

وتتطلّب عملية تنظيم سوق التأمين الوطنية من الناحية الفنية توفير التغطيات التأمينية لمختلف الأخطار وبشروط مناسبة وأسعار عادلة. وهنا لا بد من قيام شركات تأمين وفق متطلبات وحاجة السوق التأمينية في المملكة بالاتفاق والتوافق مع الأنظمة والقواعد التي تفرضها تلك الأنظمة. ولا بد من الإشادة بالدور الرائد الذي قامت به شركات التأمين التي عملت وتعمل في المملكة من إرساء الوعي التأميني والتغطيات الكبرى.

يذكر أيضاً أن نمو أسواق التأمين نمواً منتظماً يعتبر من العوامل الرئيسية في التنمية الاقتصادية، ومن أجل استكمال أسس وقواعد هذا النمو لا بد من قيام وإنشاء شركة إعادة تأمين وطنية تقوم بدور فعّال في الأسواق المحلية منعاً لتسرّب جزء من موارد النقد الأجنبي إلى الخارج نتيجة عمليات إعادة التأمين، وهذا لا يعني بالضرورة الاستغناء الكلي عن خدمات شركات إعادة التأمين الأجنبية. ■



المؤتمر السنوي السادس للإستثمار وأسواق رأس المال العربية

The 6th Arab Investment & Capital Markets Conference

فندق فينيسيا – انتركونتيننتال، بيروت – من 18 إلى 20 أيار / مايو 2000

النجاح في عالم بلا حدود

أكبر تظاهرة يشارك فيها أكثر من ٥٠٠ شخصية قيادية مالية ومصرفية وإستثمارية عربية ودولية بمن فيهم وزراء مالية ومحافظي بنوك مركزية .

المواضيع المطروحة:

- الإستعداد للمستقبل:كيف نجني الفوائد من الاقتصاد الجديد.
- المرحلة المقبلة من الإصلاح الاقتصاد ي و الخصخصة.
- الإقتصاد العربي وثورة الانترنت.
- المصارف العربية والتجارة الالكترونية.
- مصارف بلا حدود: المضاعفات المرتقبة لتحرير الصناعة المصرفية.
- البقاء في سوق مفتوح: معضلات الدمج المصرفي.
- اتجاهات الإستثمار العربي و الأجنبي في الاسواق العربية.

تنظيم

مجموعة الاقتصاد والاعمال

بالاشتراك مع

مصرف لبنان

بالتعاون مع

جمعية مصارف لبنان | **غرفة التجارة الدولية** | **مؤسسة التمويل الدولية(IFC)**

المؤسسات الراعية

- بنك الخليج الدولي
- مؤسسة الخليج للإستثمار
- البنك الاهلي التجاري
- اتصالات قطر - كيوتل
- المؤسسة العربية المصرفية
- شركة المستثمر الدولي
- برايمكورب
- بنك الكويت الوطني
- المجموعة المالية هرمس
- بنك الرياض
- بنك عودة
- مجموعة البحر المتوسط للإستثمار

للمزيد من المعلومات الرجاء ملء هذه القسيمة و ارسالها الى احد الارقام المدونة ادناه

الاسم والشهرة: ______________________________

الوظيفة: ______________ المؤسسة: ______________

العنوان: ______________________________

المدينة: __________ البلد: __________ الرمز البريدي: __________

الهاتف: ______________ الفاكس: ______________

البريد الإلكتروني: ______________________________

لبنان
P.O.Box: 113/6194 Beirut
Tel:9611780200/1/2/3/4/5,799911
Fax: 961 1 780206/7
E-mail:ibe@aiwagrp.com

المملكة العربية السعودية
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 966 1 4778624
Fax: 966 1 4784946
E-mail:aiwaksa@nesma.net.sa

الامارات العربية المتحدة
P.O.Box: 55034 Deira - Dubai
Tel: 971 4 2941441
Fax: 971 4 2941035
E-mail:aiwa@emirates.net.ae

السعودية: شركات التأمين تترقّب صدور التنظيم الجديد

كيف ستنعكس عملية تنظيم قطاع التأمين وإعادة هيكلته الجاري الإعداد لها في المملكة العربية السعودية على شركات التأمين العاملة في السوق؟ كيف ستواجه الشركات العاملة الشروط التي سيتضمّنها النظام الجديد، خصوصاً لجهة تحديد رأس المال لإعطاء التراخيص؟ وهل من توجّه لعمليات دمج أو بيع لمواجهة هذا الاستحقاق؟ كيف تقيّم شركات التأمين العناوين الرئيسية المتداولة لنظام التأمين الجديد، والذي لم يعلن عنه بعد؟ ما هو تأثير التحالفات الحاصلة بين شركات التأمين وبعض المصارف السعودية؟ كيف تتوزّع المحافظ التأمينية للشركات؟ وما هي عناصر المنافسة الجديدة بين شركات التأمين بعد الإعلان عن قرب تطبيق الضمان الصحي الإلزامي على المقيمين في المملكة؟...

هذه التساؤلات أجاب عنها كل من حسن الكوى العضو المنتدب في الشركة السعودية الأميركية للتأمين وإعادة التأمين وزياد أبي جمعة مدير المنطقة الوسطى في شركة المشرق للتأمين وإعادة التأمين.

الكوى: البقاء للأصلح


حسن الكوى

"بدأت الانطلاقة الفعلية لعمل "الشركة السعودية الأميركية للتأمين وإعادة التأمين" في السوق السعودية في بداية العام 1999، بعد فترة تحضيرية دامت سنتين ونصف من الاستعداد للانطلاق بالشركة على أسس قوية وثابتة، ما يؤهّلنا اليوم مواجهة التغييرات المرتقبة بثقة كبيرة". هذا ما أكّده العضو المنتدب في الشركة **حسن الكوى**، مضيفاً أن شركته على استعداد لزيادة رأس مالها حسب ما يمليه النظام الجديد، وأن قرار مجلس الإدارة مؤخراً قضى بتخصيص 25 في المئة من ميزانية الشركة لشراء شركات أخرى، "لكن العنصر الوحيد الذي نهتمّ له هو الملاءة المالية لهذه الشركات، ونقوم بالتحقق من وضع الشركات من قبل خبراء لدينا".

وعلى الرغم من عدم وضوح عناوين نظام التأمين التعاوني الرئيسية حسب نظام الضمان الصحي التعاوني الصادر بقرار من مجلس الوزراء رقم 71 تاريخ 1420/4/27، إلا أن الشركة على استعداد لتطبيقه، على أن يتحقق فيه تغيير مهم يقضي بمنح الحق لمالكي شركات التأمين من الاستفادة من الأرباح الناجمة عن تعريض رأس المال لمخاطر خسائر التأمين والتي تعتبر ممنوعة حسب أحد البنود التي تمّ على أساسها تسجيل الشركة الوطنية للتأمين التعاوني. ورحّب **الكوى** بالمنافسة الشريفة بين شركات التأمين، لأن البقاء للأصلح، كما اعتبر أن التشريعات الجديدة المنظمة لعمل شركات التأمين في المملكة ستضمن توفير النوعية والخدمة الجيدة للعملاء، وتوزع الحصص بين الشركات المتنافسة حسب أهليتها وكفاءاتها. وتتوزع محفظة الشركة السعودية الأميركية للتأمين وإعادة التأمين ما بين التأمينات العامة بمعدل 40 في المئة، الطيران والحوادث الشخصية والحياة بمعدل 20 في المئة، بينما تغطي التأمينات الطبية النسبة المتبقية أي 40 في المئة.

أبي جمعة: تلازم قطاعيّ المصارف والتأمين

زياد أبي جمعة

تعمل "شركة المشرق للتأمين وإعادة التأمين" في السوق السعودية منذ أكثر من 15 عاماً تحت اسم "الشركة اللبنانية الألمانية للتأمين" وهي متواجدة في دول عدة مثل لبنان، مصر، قبرص، ولديها مشاريع توسعية نحو دول أوروبية.

مدير المنطقة الوسطى في "شركة المشرق للتأمين وإعادة التأمين" **زياد أبي جمعة** اعتبر أن تنظيم قطاع التأمين أصبح حاجة ملحّة لكونه أحد أهم أعمدة الاقتصاديات الحديثة، وعلى اعتباره ملجأ الحماية الوحيد سواء للشركات أو للمواطن العادي. وسينعكس هذا النظام الجديد إيجاباً على بعض الشركات وسلباً على بعضها الآخر، خصوصاً الصغيرة منها التي لن تستطيع رفع رأس مالها لمواكبة القوانين الجديدة، وسيكون مصيرها البيع أو التصفية، في حين ستقوم الشركات الكبرى بعمليات دمج في ما بينها أو شراء الشركات الصغيرة بهدف توسعة محفظتها التأمينية. ورأى **أبي جمعة** أن المرحلة المقبلة ستحدد حسب بنود القانون التنظيمي الجديد الذي لم توضح معالمه بعد، وأشار إلى أنه من الطبيعي أن تهتم المصارف بقطاع التأمين، نظراً لتلازم القطاعين، ما يعطي دفعاً أكبر وقوة لشركات التأمين من حيث القدرة المالية وثقة المستهلك وفتح أسواق جديدة، من خلال الشبكة الواسعة لعملاء المصارف، كما تستفيد المصارف من تقديم خدمات إضافية للعملاء وإدخال عنصر التأمين كشرط أساسي لإعطاء القروض والاعتمادات، أما بالنسبة للتأمين الصحي، فإن الشركات المتخصصة في هذا المجال تعمل في سباق مع الزمن للتحضير للمرحلة المقبلة وزيادة قدراتها الاستيعابية. أما بالنسبة للمنافسة بين الشركات فإن قانون التنظيم الصحي للأجانب يلحظ نوع وحدود التغطية المطلوبة وربما تحديد السعر أيضاً، وبهذا تكون القدرة على الانتشار وتقديم الخدمة الأفضل هي الأسلوب الوحيد للمنافسة. يذكر أن المحفظة التأمينية لشركة المشرق للتأمين وإعادة التأمين تتوزع ما بين التأمين على السيارات بمعدل 45 في المئة، تأمين الممتلكات 20 في المئة وتتوزع النسبة الباقية ما بين التأمين البحري، الهندسي، المسؤولية المدنية، التأمين الصحي، الأموال المنقولة، حوادث العمال.... ■

قطاع التأمين في المغرب تبدّل في مراتب الشركات

■ جدل بين الحكومة والشركات حول القانون الجديد

■ حجم الأقساط 934 مليون دولار

جاءت نتائج حصيلة العام 1999 لقطاع التأمينات في المغرب لتؤكد وضع عدم الاستقرار جرّاء حركات دمج متعددة على إيقاع مشروع قانون يثير جدلاً بين الحكومة والفاعلين في القطاع.

قدمت الفيدرالية المغربية لشركات التأمين حصيلة القطاع خلال العام 1999، وجاءت النتائج ببعض المفاجآت أبرزها تراجع شركة "الوطنية" للصف الثاني وراء "تأمينات الوفاء" وتسجيل أضعف نسبة نمو سنوية خلال الأعوام الأربعة الأخيرة بـ6 في المئة (9,63 في المئة العام 1997 و8,16 في المئة العام 1998). ويتجلى هذا التراجع على الخصوص في رقم معاملات فرع الأضرار أي حوادث السير والتأمين على السيارات الذي سجل 668 مليون دولار العام 1999 مقابل 660 مليوناً العام 1998 أي بزيادة طفيفة لم تتعدّ 1,3 في المئة، وتراجعت كذلك نسبة تأمينات السيارات إلى 37 في المئة من إجمالي تأمينات القطاع مقابل 40 في المئة للعام الماضي، ويعزو بعض المحللين ذلك إلى ارتفاع أسعار التأمين منذ أكثر من عام.

تأمينات الوفاء في الصدارة

وفي ترتيب الشركات العاملة في القطاع، صعّدت "تأمينات الوفاء" للصدارة متقدمة لأول مرة عن "الوطنية" المنتمية لمجموعة **عثمان بنجلون** برقم معاملات يبلغ 124 مليون دولار للأولى مقابل 117 مليوناً للثانية (الجدول) فيما احتفظت "الشركة الأفريقية" بالرتبة الثالثة. لكن وحسب الفاعلين في القطاع فإن العام 2000 سيعرف تغييرات جذرية في هذا التصنيف لاعتبارات عديدة أهمها حركة الدمج التي شهدتها مجموعات عدة.

من جهة أخرى تحدث **حمزة الكتاني** رئيس الفيدرالية عن آفاق القطاع محدداً أربع قضايا مهمة يتم البحث فيها وهي إلزامية التأمين على المرض وبلورة بنك معطيات في أفق تحرير الأسعار في القطاع وإعادة هيكلة نظام التكوين وأخيراً إصلاح اتفاقية التعويض المباشر.

وتحدثت مصادر الفيدرالية عن تقدم الأشغال في هذه القضايا بحيث أصبح بنك للمعطيات خاص بفرع السيارات جاهزاً، فيما أنجزت نحو 80 في المئة من المعطيات الإحصائية الخاصة بالتأمين على حوادث السير، في وقت تعترض القطاع بعض المشاكل بخصوص جمع معلومات من فرع "الحرائق" الذي يفتقد إلى معطيات دقيقة.

أما بخصوص مشروع قانون التأمينات الذي يعتبر القلب النابض للقطاع فإن الفاعلين ينتظرون دراسة البرلمان للنقاط العالقة والتي تشكل خلافاً بين الفاعلين في القطاع والحكومة المغربية بخصوص مستوى حصة رأس المال المملوكة من قبل الأجانب، ومنع رفع رأس المال من الاحتياط المحدد...



حمزة الكتاني

مشروع يثير جدلاً

والخلاف حول مشروع قانون التأمينات يمتد كذلك لشركات الوساطة التي تعتبر أن المشروع يضيق عليها الخناق ويحد من أنشطتها وقد يؤدي إلى إفلاس هذا الفرع برمته، وهو ما لا تراه الأوساط الحكومية بالنظرة نفسها، إذ يعتبر أحد المسؤولين في إدارة التأمينات والوقاية الاجتماعية أن القانون يهدف إلى تطهير القطاع من بعض الدخلاء وعديمي الكفاءة وترشيح الشركات من دون الخواص وبشروط تؤمن السلامة المالية وحسن التدبير. فيدرالية وكلاء الوساطة ترى أن هذه الشروط مبالغ فيها وستحرم مكاتب عدة للوساطة من مزاولة أنشطتها، كما تؤكد أن تحديد سقف أدنى للرأس المال في حدود 100 ألف دولار مخالف لمقتضيات قانون 17,95 المحدد لرأس مال شركات المساهمة (30 ألف دولار) والمحدودة المسؤولية (عشرة آلاف دولار). ■

ترتيب قطاع التأمين (مليون دولار)

الشركات	1998	1999	نسبة التغير%
تأمينات الوفاء	110.7	123.9	11.92
الوطنية	116.6	117.4	0.68
الشركة الأفريقية	96.1	111.6	16.12
الأمان	87.6	86.0	-1.82
ما بين القارات	83.6	84.6	1.19
أطلنطا	60.6	68.2	12.54
الملكية	70.2	67.9	-3.27
صناد	45.4	46.6	2.64
السعادة	43.2	45.6	5.55
تأمين النقل	40.3	44.1	9.42
الرابطة الأفريقية	30.9	37.5	21.35
زريخ	26.6	25.4	-4.51
التعاضدية المغربية	23.2	24.0	3.44
مامضا	19.9	20.1	1.00
المغربية للحياة	14.5	15.8	8.96
تعاضدية التأمين	11.8	14.0	18.64
الإجمالي	881.5	933.7	5.90

الخط الأخضر في يوبيلها الفضي جائزتا الجودة وبرج العرب



بدرو يتسلم شهادة الايزو





لم يكن إحتفال شركة "الخط الأخضر" (Green Line) بذكرى مرور 25 عاماً على تأسيسها، إحتفالاً تقليدياً، كالإحتفالات المماثلة التي تقيمها الشركات عند مفاصل زمنية معينة.

فالإحتفال بـ"اليوبيل الفضي" لدى شركة "الخط الأخضر" إكتسب معنى خاصاً لأنه حمل في طياته إنجازات أساسية توّجت حقبة مليئة بالنجاحات والتطوّرات التي تضع الشركة على عتبة مرحلة جديدة ستكرس "الخط الأخضر" شركة عالمية النشاط، رائدة في أعمال الديكور والهندسة الداخلية، بقيادة رئيسها سمير بدرو.

فالإحتفال باليوبيل الفضي في شركة الخط الأخضر (Green Line) تزامن مع إنجازها لمشروع شكّل وسيشكّل لسنوات مقبلة، علامة فارقة، متمثلة في فندق "برج العرب" الذي تولّت شركة الخط الأخضر أعمال الديكور والأثاث فيه من خلال مناقصة تنافسية شاركت فيها شركات عالمية معروفة. والواقع أن الحديث عن "برج العرب" هو حديث عن الاتقان الكامل والنوعية الفريدة، أي استخدام أفضل وأغلى المواد سواء المتعلّقة بالأثاث أم بالديكور.

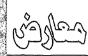


من احتفالات اليوبيل الفضي

كما ان إحتفال "الخط الأخضر" باليوبيل الفضي تزامن مع نيلها شهادة الجودة المتكاملة "ايزو" بعدما أصبحت الشركة مؤسسة تتكامل فيها الادارة مع التقنية، والأداء مع الفعالية، والتسويق مع السمعة المهنية.

وليس في سجل الشركة فندق "برج العرب" وقاعة الركاب في مطار دبي وحسب، بل ثمة سلسلة من المشاريع المميزة التي نفّذتها الشركة منذ سنواتها الاولى. ومن ذلك على سبيل المثال لا الحصر: مكتب الرئيس الأميركي السابق جورج بوش، الديوان الأميري – حاكم دبي، فندق فورتي غراند – دبي، فندق فاندوم في باريس، مبنى التشريفات في مطار ماليزيا الدولي، فندق شيراتون – سكوتلندا.

مع بداية ربع القرن الثاني من عمر "الخط الأخضر" كان لا بد من شعار جديد، يؤكد الإستمرارية المتمثلة في النمو المطرد المدروس بعيداً عن الطفرات والنجاحات الموسمية. ■



معرض جنيف للمخترعين
20 بلداً و 65 ألف زائر

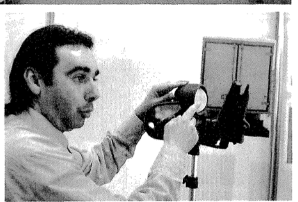
مدخل المعرض

جنيف – الاقتصاد والأعمال

أُقيم معرض جنيف الدولي للمخترعين في دورته الـ 28 في قصر المعارض Palexpo في قاعة كبيرة مساحتها 8500 متر مربع. وللمعرض مندوبين في 20 بلداً منها : أوستراليا، إسبانيا، فرنسا، إيطاليا، رومانيا، هولندا، كوريا، تايوان، المجر، روسيا، كندا، البرتغال.



اختراعات عملية.. وللتسلية



شارك في المعرض 686 عارضاً– مخترعاً مع نحو 1000 اختراع، من 44 بلداً: 67 في المئة من أوروبا و17 في المئة من آسيا، و7 في المئة من بقية أنحاء العالم.

ومن بين المخترعين 3 من الجزائر (فازوا، في أقسام مختلفة، بثلاث جوائز: ذهبية وفضية وبرونزية)، و2 من المغرب، ومخترع فرنسي من أصل لبناني. وتزيد نسبة مشاركة الشركات ومراكز الأبحاث في المعرض (65 في المئة) عن نسبة مشاركة المخترعين بصفة فردية (35 في المئة).

زار المعرض 65 ألف زائر 55 في المئة منهم من الصناعيين الباحثين عن اختراعات جديدة، ووصلت أرقام مبيعات المعرض إلى 45 مليون فرنك سويسري.

وحسب إدارة المعرض يتم، وخلال فترة قصيرة نسبياً، تسويق 45 في المئة من الاختراعات المعروضة.

وتوزعت معروضات الصالون على 23 قسماً حسب فئات الاختراعات التي شملت المحرّكات والاختراعات الصناعية، الساعات والمجوهرات، الأدوات الكهربائية، وسائل الاتصال، أدوات البناء والمعدّات الهندسية، الأدوات الصحية والتدفئة، الوسائل الأمنية، أدوات هندسة الديكور والأثاث، الأدوات المنزلية، أدوات وتجهيزات المكاتب، الماكينات الزراعية والعناية بالحدائق، صناعة الألبسة والنسيج، الآلات الطبيّة والجراحية، النظافة، العدسات، التصوير، السينما، مناهج ومعدّات التعليم، آلات الموسيقى، المواصلات، المواد الغذائية، مواد وأدوات التجميل، الرياضة، التسلية، اختراعات عملية، الهدايا، الطباعة، الإعلان، التوضيب، الألعاب، الطاقة وحماية البيئة.

ويمنح المعرض جائزة الصالون الكبرى لأفضل إختراع، وأوسكار الاختراع (من اختيار الزوّار)، وجائزة دولة جنيف، وجائزة مدينة جنيف، فضلاً عن ميداليات ذهبية وفضية وبرونزية للإختراعات الفائزة في مختلف الفئات. وتقوم أكثر من 30 مؤسسة وجهة رسمية وغير رسمية، سويسرية وأجنبية، بمنح جوائز مختلفة، وتوزّع إدارة المعرض شهادات اشتراك للمخترعين المشاركين.■

سياحة



"مجمّع البرتقال" في تونس

الأفضل لقضاء العطلة والأهم للتجميل والعلاج (تالاسو)

اختارها القرطاجيون والرومان لتكون مقراً لحماماتهم الاستشفائية نظراً لما تتميز به من موقع جميل على البحر المتوسط ومناخ معتدل على مدار السنة، واستمرت شهرتها وتطورت في الزمن الحديث لتتبوأ مرتبة عالمية في مجال سياحة الاستشفاء والمعالجة بمياه البحر والأعشاب الطبيعية (تالاسو) والتجميل، ولتكون مقراً لأهم مركز معالجة في أفريقيا والبلاد العربية. إنها مدينة الحمامات التونسية التي تضم في أرجائها مركز بيو أزير (Bio Azur) للـ تالاسو Thalasso التابع لفندق رويال أزير أحد فنادق مجمع البرتقال Les Orangers.

أهم مركز تالاسو

إنه المركز الأهم والأكبر في منطقة المتوسط يقول المشرف الصحي عليه د. **الباهي بو عكاز** الأخصائي في تقويم الأعضاء والمفاصل، فقد تأسس في العام 1995 ويعمل فيه فريق يتألف من 4 أطباء و 11 أخصائياً في مجالات تقويم الأعضاء والتغذية والجلد والطب الباطني.

واكتسب المركز خبرة على مر السنين، تخوله التعامل مع الحالات المتنوعة وتقديم برامج علاج تتناسب مع كل حالة، خصوصاً في مداواة المفاصل والعمود الفقري، وأمراض الغضروف (Arthrose) وحالات السمنة والحساسية.

ويقدم المركز برامج أخرى لزبائنه مثل إعادة تنشيط الدورة الدموية، وتجفيف الجسم من الماء، وعلاج المرأة في مرحلة ما بعد الولادة، إضافة إلى خدمات مجانية مثل الحمام بأنواعه سونا وبخار وتقليدي، والرياضات التنشيطية في الهواء الطلق، والخدمة التي أدخلها حديثاً وهي تقويم العمود الفقري في المسبح تحت إشراف إخصائي.

وحسب د. **بو عكاز** فإن طاقة المركز تصل إلى 250 شخصاً في اليوم، إلا أن المسؤولين عنه يفضلون البقاء في حدود 200 شخص لتكون الخدمة كاملة وتصل إلى مستوى الامتياز.

10 آلاف سنوياً

وذكر المدير العام للمركز السيد **كريم الرويسي** أن Bio Azur استقطب العام الماضي 10 آلاف سائح من مختلف الجنسيات منهم 7 آلاف زائر، أقام الواحد منهم 4 أيام على الأقل، ويأتي الزوار من سويسرا في الدرجة الأولى (50 في المئة) وبعدهم من ألمانيا والبلاد الفرنكوفونية، ثم البلدان العربية وتونس، مع الإشارة إلى أن الرواد من الجنسين.

وأضاف: "هناك مجموعة من العوامل التي جعلت هذا المركز يتبوأ مرتبة عالية في البحر المتوسط، أهمها أن تونس باتت تعتبر أول مقصد للسياح الأوروبيين بين البلدان العربية، وهي تتمتع بموقع جغرافي جيد ومناخ مناسب لجميع النشاطات، وبنية سياحية عصرية، وهي أصبحت في مقدمة البلدان التي توفر خدمات السياحة الاستشفائية وبمستوى عالمي مثل المياه المعدنية والمعالجة بمياه البحر والأعشاب الطبيعية والطين (تالاسو)".

مجمّع البرتقال

هناك عامل قوة إضافي لمركز Bio Azur كونه يتبع مجموعة فندقية وسياحية واقتصادية متكاملة هي "مجمّع البرتقال". وأول عوامل التكامل هو مركز التجميل الملحق بالمركز العلاجي وإسمه نسري (NESRI) وهي نبتة ملكية معروفة في إحدى المناطق التونسية وتدخل في مستحضرات التجميل، ويختص هذا المركز بجمال المرأة والرجل معاً، فيقدم الحلول العملية للمحافظة على النضارة والشباب، ومعالجة السمنة بأسلوب علمي في إطار برنامج مضمون النتائج إذا تم اتباعه بدقة.

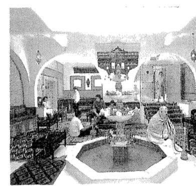
ويضم مجمّع البرتقال 6 وحدات فندقية في مدينة الحمامات، ذات مستويات مختلفة من 5 نجوم لرجال الأعمال وذوي القدرة الشرائية العالية، إلى 3 و 4 نجوم، فضلاً عن البرامج الخاصة للعائلات بحيث يمكن للسيدة أن تستعمل العديد من الآلات المنزلية

ولوازمها مجاناً مثل آلات الغسيل والتجفيف، كما يتوفر للأطفال والشباب مراكز تسلية وترفيه وملاهي وملاعب للرياضات المختلفة.

ويتميز مجمّع البرتقال أيضاً بالمستوى العالي لاستضافة المؤتمرات حيث يحمل شعار المنظمة العالمية لتنظيم المؤتمرات ICCA التي تدل على أنه يحترم أدق الشروط والمواصفات لهذا المجال الذي بات علماً تنظيمياً. ويحرص المجمّع على مزج العمل بالمتعة، ففي الفندق الذي يحتوي على أكبر قاعة مؤتمرات في الحمامات هناك كازينو ونايتليلي ورياضات مثل الغولف والتنس.

ولا ينسى مجمّع البرتقال مسألة الرحلات والتنقل فهو يوفر وسائل نقل حديثة ومجهّزة من حافلات بأحجام مختلفة وسيارات رياضية ووسائل النقل الخاصة بالصحراء.

ومسألة التسوّق لها اهتمامها في مجمّع البرتقال، إذ يوفر للنزلاء إمكانات شراء جميع منتجات الصناعات التقليدية من خزف وجلديات ونحاسيات وبورسلين وسيراميك وسجاد ولباس تقليدي وذلك في المحلات التابعة للمجمّع.



توفير متطلبات السائح العربي

أهلاً بالعائلة العربية

يقول وزير السياحة التونسي **صلاح الدين معاوي** أن سنة 2000 هي مرحلة السائح العربي، بعد أن اكتملت التجهيزات وباتت تونس قادرة على توفير متطلبات العائلة والسائح العربي، وقد يكون مجمّع البرتقال أحد النماذج الحية في هذا المجال، فهو أعطى اهتمامه لجميع متطلبات العائلة العربية، ولم يترك شيئاً للصدفة، إذ يوفر الإقامة المريحة و"الخدمات المنزلية" وبرامج الأطفال، والرحلات والرياضات والملاهي والكازينو ومراكز التجميل والصحة واستعادة النشاط والتسوق في وقت يكون الأطفال مشغولين بالملاهي والتسلية أو في مركز الإنترنت الخاص بهم.

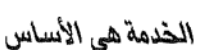
إنها فرصة لقضاء عطلة من نوع آخر خصوصاً أن تونس تستعد لتنظيم شهر السياحة والتسوق للسنة الثانية على التوالي وذلك في الصيف المقبل. ■

مجمّع البلاس

نجاح متواصل

كيف يحافظ مجمّع "البلاس" في تونس على شهرته كأحد أفضل المجمعات السياحية جنوب المتوسط، في وقت تشتد المنافسة وتتطور الخدمات السياحية لترضي أذواق السياح ورغباتهم؟ تلك هي المسألة التي تشغل مجموعة كليوباترة التي تدير المجمّع.


سلامبييه: نادي الصحة والجمال



الخدمة هي الأساس

صحيح أن فندق البلاس يقع في أجمل إطلالة على المتوسط في منطقة قمرت شمال العاصمة التونسية، وهو يملك العديد من مقومات الرفاهية، إلا أن أهم ما يوفره هو الخدمة الراقية للزبائن الراقين يقول المدير العام للفندق **كمال بو هلال** مضيفاً، نحن نركّز على جودة الخدمة لنوفّر قيمة مضافة لما يتمتع به الفندق الذي نشأ أساساً في إطار مجمّع سياحي موجّه لجذب نوعيات جديدة من السياح لم تكن تونس قادرة على تلبية رغباتهم ومتطلباتهم من قبل. واليوم بعد قيام مناطق سياحية جديدة ووحدات فندقية من مستوى عالٍ وارتفاع مستوى الخدمات، أصبح لزاماً علينا تقديم المزيد من الجديد لنحافظ على التميّز والتقدم، من هذا المنطلق أدخلنا خدمات جديدة في الماضي ونعمل على إدخال خدمات أخرى في المستقبل القريب.

الصحة والجمال

يمكن القول أن أحد أهم التجهيزات التي وفرّها مجمّع البلاس منذ افتتاحه قبل بضعة أعوام هو النادي الصحي الذي بدأ يقدم خدماته منذ بضعة أشهر، وهو يختلف عن النوادي الرياضية المعروفة في الفنادق الأخرى، فهو مركز للصحة والجمال، ومهيأ للعناية بالبشرة والجسم ولجميع الفئات والأعمار.

اتفقت إدارة البلاس مع شركة عالمية متخصصة في عالم الصحة والجمال وتملكها سيدة بلجيكية هي **نادين سلامبييه** لإدارة النادي الصحي الذي يحتوي على سونا وتدليك وخصوصاً التدليك بالمياه إضافة إلى برامج معالجة السمنة والعناية بالبشرة، ويقدم المركز مجموعة متنوعة من الخدمات الموجهة لجميع الأعمار والفئات، فهناك برامج للراحة واستعادة النشاط، وبرامج طويلة للمحافظة على الصحة وجمال الجسم وبرامج للشباب والسيدات وللمرأة في مرحلة الحمل وما بعد الولادة، كما يمكن متابعة البرامج في المنزل باستخدام مستحضرات نادين سلامبييه المنتجة من الأعشاب الطبيعية.

عالم المؤتمرات والأعمال

بعد افتتاحه بوقت قصير أصبح فندق البلاس مقراً لأهم المؤتمرات التي استضافتها تونس، وبات مقصداً لرجال الأعمال والمؤسسات التي ترغب بعقد إجتماعاتها، كما استقبل الفندق أهم زوار تونس من ملوك ورؤساء ووزراء وأمراء وكبار أهل الفن والثقافة.

وفي الوقت نفسه، يوفّر مجمّع البلاس خدمات متنوعة تجعل من العطلة حلماً حقيقياً للعائلة بأكملها لما يحتويه من مرافق ترفيهية ورياضية، ولقربه من أهم المواقع السياحية في ضاحية العاصمة مثل سيدي بو سعيد وقرطاج والمرسى، إلى جانب قربه من وسط المدينة ومراكز التسّوق والمطار.


كمال بو هلال
"التطوير عملية مستمرة"

ويقول **بو هلال**، بأن التطوير عملية مستمرة وتواكب حركة النشاط والنمو لتلبية رغبات الزبائن، فاليوم يتم تجهيز نادي الشاطىء لفصل الصيف الذي سيشهد هذه السنة افتتاح مطعم جديد في النادي، كما يتم تجهيز مطعمين جديدين لتقديم الأطباق الإيطالية والتونسية بعد أن أنجزت عملية تجديد "الكوفي شوب".

هذا هو سر النجاح، تطور دائم في التجهيز والخدمة مع المحافظة على المكتسبات والسمعة التي كوّنها مجمّع البلاس في الأعوام السابقة، علماً أن هناك طاقات كبيرة في إطار المجمّع لم تستغل حتى الآن. ■

خطة ستاروود

تطوّر وتوسّع في مصر والمغرب

شيراتون القاهرة

تنفّذ ستاروود خطة تطوير وتجديد فنادقها الفخمة في مصر ضمن خطتها التوسّعية والتطويرية التي تقوم بها في المنطقة. ويشهد فندق وأبراج شيراتون القاهرة حملة تطوير وتجديد تبلغ كلفتها 10 ملايين دولار وتشمل إعادة تجديد برج نفرتيتي المطل على النيل وتجديد الغرف والممرات والمصاعد.



مالك فندق شيراتون مراكش د. مانع سعيد العتيبة يشرح التوسعات لـ سامي الزغبي رئيس ستاروود الإقليمي

أما شيراتون هيليوبوليس، المؤلف من أجنحة فقط في مرحلته الأولى، فستضاف إليه برك للسباحة وملاعب للتنس والسكواش ونادٍ صحي ومكاتب وتسهيلات إضافية.

أما فندق شيراتون المنتزه في الإسكندرية فسيعاد تجديد التصميم الداخلي لـ 100 غرفة من أصل 260 غرفة يتألف منها، كما افتتحت ستاروود مركزاً متطوراً للأعمال بلغت كلفته 75 ألف دولار في فندق وأبراج شيراتون الجزيرة.

من جهة أخرى أعلنت ستاروود أنها ستضيف خمسة فنادق جديدة إلى الفنادق الثمانية التي تديرها في مصر. وكانت افتتحت في تشرين الثاني/ نوفمبر الماضي فندق ومنتجع شيراتون في شرم الشيخ، الذي يضم 300 غرفة. وفي كانون الثاني/ يناير 2000 أضافت إلى المجموعة فندق شيراتون رويال غاردنز–القاهرة (160 غرفة). ومن المقرر أن يتم افتتاح شيراتون هانوفيل (254 غرفة وجناحاً) الصيف الحالي قرب الإسكندرية على شاطئ المتوسط، وهو يضم نادياً صحياً و3 أحواض للسباحة ومركز مؤتمرات (1200 شخص). كما سيشهد الفصل الأخير من 2001 افتتاح فندق شيراتون رأس صدر في منطقة البحر الأحمر، وهو يضم 270 غرفة ونادياً للغولف.

كما وقّعت ستاروود عقداً لإدارة فندق شيراتون طابا (250 غرفة) المتوقع انتهاء أعمال تشييده في الفصل الأول من 2002.

(من اليسار) سامي الزغبي، فالنتينو برتوليني – مدير عام شيراتون هيليوبوليس وباري سترلينكت المدير التنفيذي لـ ستاروود

شيراتون مراكش

يخضع فندق شيراتون مراكش، وهو من أكبر ممتلكات ستاروود في شمال أفريقيا، لتوسعات كبيرة كلفتها 21 مليون دولار، وهي تشتمل على إضافة 300 غرفة وثلاثة مطاعم وناد للياقة البدنية وقاعة للمؤتمرات تتسع لنحو 600 شخص إضافة إلى تجديد الردهة الرئيسية والمطاعم القائمة، وتمتد فترة التجديد على 4 أعوام تقام على مرحلتين.

5 جوائز تقديرية

وفاز فندق شيراتون هيليوبوليس بجائزة أفضل أداء بين فنادق المجموعة ضمن قسم أفريقيا والشرق الأوسط والهند، وهو واحد من 5 فنادق في مجموعة شيراتون الإقليمية حصلت على جوائز تقديرية خلال المؤتمر العالمي الذي أقيم في هاواي. فقد خصصت جائزة "التحسين المذهل في المبيعات" لمنتجع شيراتون ميرامار الواقع على البحر الأحمر في الجونة، وجائزة "أفضل عملية تجديد" لـ شيراتون البحرين"، بينما حصد شيراتون الرياض جائزة "الحصة المذهلة من الأسواق" وفندق شيراتون الكويت جائزة "أعلى نسبة مئوية في تزايد عدد أعضاء برنامج النزيل المفضل". ■

تمّ تحديد خمس منها في مصر.

روتانا

صيف حافل بالنشاط



بطاقتا روتانا غولد وروتانا بلاتينيوم





حملة ترويج لـ أسعار الصيف

إطلاق بطاقة الولاء

أطلقت مجموعة روتانا بطاقة ولاء جديدة تهدف إلى الإحتفاظ بالعملاء وبولائهم لأسم روتانا. وتخوّل البطاقة المعروفة بإسم "بطاقة روتانا الذهبية" أو "بطاقة روتانا البلاتينية" حملتها اختيار امتيازات خاصة في أي من مرافق روتانا في كل من الإمارات ولبنان، مع كثير من المكافآت والحسومات الجذابة التي تصل إلى 50 في المئة من فاتورة الطعام و 35 في المئة من أسعار الغرف و 15 في المئة من فاتورة المشروبات، إلى منافع عدة أخرى.

أسعار للصيف

وأطلقت المجموعة عرضاً ترويجياً ساري المفعول من 1 حزيران / يونيو حتى 15 أيلول/سبتمبر في كل مرافقها في الإمارات ولبنان ومصر، ويشمل إقامة مجانية لليلة واحدة مقابل 3 ليال مدفوعة الأجر في فنادق روتانا وليلة مقابل 6 ليال في شقق روتانا المفروشة، كما أعلنت المجموعة عن أسعار خاصة لهذه الفترة متاحة للمقيمين في دول مجلس التعاون الخليجي، وعن منح عمولة 10 في المئة لوكلاء السفر في دول المجلس.

وسيتم الترويج لأسعار الصيف بشكل منشّط في بلدان المنطقة عبر استعراض الشوارع الذي يبدأ في 26 أيار/مايو لمدة 15 يوماً ويشمل كلاً من قطر، الكويت، الرياض جدّه، الظهران، البحرين وعمان.

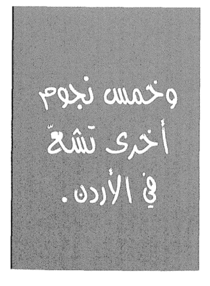
روتانا الشارقة

وتفتتح روتانا فندقاً جديداً من فئة 4 نجوم في الشارقة بالقرب من الشاطئ، يديره **مصطفى الأمين**، ويتألف الفندق من 220 غرفة وجناحاً ديلوكس وقاعات للإجتماعات ومطاعم متنوعة ومسبحاً ومركزاً للياقة البدنية وغيرها من التجهيزات والخدمات.

منتجعان في مصر

وأضافت روتانا مؤخراً إلى نشاطها في القطاع الفندقي والشقق المفروشة المنتجعات، حيث إنضم مرفقان جديدان إلى المجموعة هما كورال بيتش - ثيران وكورال بيتش - العريش في مصر، ويمتاز المنتجعان المقرر افتتاحهما أواخر العام 2000 بموقعيهما الستراتيجي ضمن الوجهات السياحية المزدهرة في مصر.

فـ كورال بيتش - ثيران عبارة عن قرية سياحية في شرم الشيخ ويقع على الشاطئ بالقرب من المطار وعدد غرفه وأجنحته 370، أما كورال بيتش العريش فيشغل مساحة تتعدى المليون متر مربع في أحد المواقع الممتازة في سيناء.■

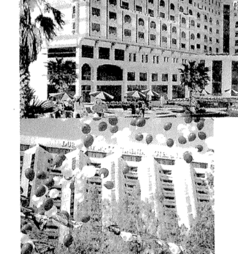


مجموعة "باس"

6 فنادق ومنتجعات لسلسلة إنتركونتيننتال



إنتركونتيننتال مسقط بعد عملية التجديد

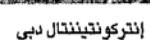


مصمم إنتركونتيننتال الدوحة

تستعدّ سلسلة فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال، التابعة لمجموعة باس، لافتتاح 6 فنادق ومنتجعات جديدة في الشرق الأوسط، لتضاف بذلك إلى 34 منشأة تديرها إنتركونتيننتال في المنطقة، وفي إطار برنامج التوسّع ستدخل إنتركونتيننتال الضفة الغربية لأول مرة من خلال إدارة فندقين جديدين هما فندق قصر جاسر إنتركونتيننتال (250 غرفة) وفندق إنتركونتيننتال أريحا.

ويضم برنامج توسّع إنتركونتيننتال في الشرق الأوسط أيضاً إفتتاح فندق في قطر يضم 300 غرفة ويقع في خليج الدوحة الغربي، كما سينضم إلى المجموعة فندق دار التقوى، ثاني فندق إنتركونتيننتال في مكة المكرمة، والفندق رقم 20 للمجموعة في السعودية.

وفي مصر أضافت إنتركونتيننتال إلى سلسلتها التي تشمل 3 منشآت، منتجع شرم الشيخ، الذي يضم 450 غرفة، وفيه قاعات مؤتمرات واجتماعات، مركز أعمال ومطاعم، شاطئ خاص، نادٍ صحي وترفيهي، 8 ملاعب تنس، ملاعب كرة طائرة، أحواض سباحة، نادي أطفال ومجمّع تسوّق، كما سينضم إلى عائلة إنتركونتيننتال في مصر منتجع مرتفعات طابا على ساحل البحر الأحمر وسيضم نادياً للغولف وكازينو ومركزاً دولياً للمؤتمرات.

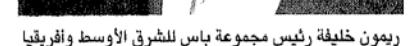


إنتركونتيننتال دبي

خطط تطوير

وستكشف مجموعة باس، خلال معرض سوق السفر العربية (الملتقى 2000)، الستار عن خطط تطوير منشآتها في الشرق الأوسط وأفريقيا كما ستطرح مجموعة عروض عطلات صيفية فريدة. وتشترك في المعرض المذكور سلاسل فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال وكراون بلازا وهوليداي إن تحت مظلة واحدة لأول مرة بعد إعادة تنظيم الهيكل المشترك للشركة الأم (باس) العام الماضي، واتخاذ القاهرة مقراً إقليمياً جديداً لها لمنطقتيّ الشرق الأوسط وأفريقيا.

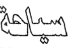
وستكشف باس الستار عن توحيد جهود سلسلتيّ فنادق ومنتجعات إنتركونتيننتال وكراون بلازا في طرح مجموعة عروض عطلات الصيف، التي ستمنح المسافرين في الشرق الأوسط تسهيلات ومزايا وخيارات سفر عديدة، وستسلط الأضواء على جيل فنادقها ومنتجعاتها الجديد في المنطقة.



ريمون خليفة رئيس مجموعة باس للشرق الأوسط وأفريقيا

تعزيز السياحة إلى عمان

وحّدت سبعة فنادق تديرها مجموعة باس في سلطنة عمان، جهودها للترويج للسلطنة في كافة أنحاء العالم كوجهة سياحية فريدة. ويجري التعاون بين جميع فنادق باس ونظام حجوزات المجموعة العالمي الموصول مع أكثر من 350 ألف محطة كمبيوتر حول العالم ما سيعزز الانطباع السائد عن السلطنة كوجهة سياحية مميزة. ويشكل فندق كراون بلازا مسقط ومنتجع كراون بلازا السوادي أحدث إضافتين لمجموعة باس في عمان التي تشمل أيضاً فندق قصر البستان إنتركونتيننتال وفندق إنتركونتيننتال مسقط وهوليداي إن مسقط وهوليداي إن مسقط المدينة وهوليداي إن صلالة. ويعدّ فندق إنتركونتيننتال مسقط أحد أفضل فنادق الشركة في الشرق الأوسط ويضم 265 غرفة، وخضع مؤخراً لبرنامج تجديد بلغت تكاليفه 4 ملايين ريال عماني. ■



ماريوت يدير منتجع سيناء السياحي

تمّ اختيار ماريوت انترناشونال لإدارة منتجع سيناء السياحي المؤلف من 393 غرفة والمتوقع افتتاحه أواخر العام 2000 على البحر الأحمر في مصر، وسيكون ثالث منتجع تديره ماريوت على البحر الأحمر، وسيطلق على الفندق، الذي تملكه شركة طابا للمشاريع السياحية، إحدى أذرع المجموعة المصرية للإستثمار، اسم "فندق ومنتجع ماريوت طابا"، وهو جزء من مشروع سياحي ضخم مساحته 4,5 ملايين متر مربع يتضمن 3 فنادق إضافية، قاعة مؤتمرات لألفي شخص، فيللات فخمة، مركزاً تجارياً، ملعب غولف دولي، كازينو، مرفأ لـ 50 يختاً مرافق ترفيهية وشطآن خلابة.

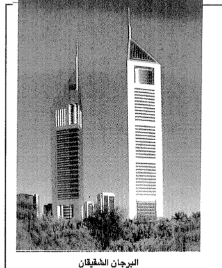
جميرا بيتش يفوز بـ Arch of Europe


سيرج زعلوف المدير العام ومجموعة من موظفي فندق جميرا بيتش

فاز فندق جميرا بيتش – دبي بأفضل جائزة تمنح في أوروبا، وهي جائزة النجمة الذهبية، الأولى في مرتبة جوائز Arch of Europe مما يضع الفندق في مصاف أكبر المنظمات العالمية ويكسبه شهرة عالمية في مجال الجودة، إذ أن هذه الجائزة مخصصة للشركات والمنظمات العالمية ذات المستوى العالي من الخدمة والجودة.

وكان فندق جميرا بيتش حصد العديد من الجوائز العالمية المميزة آخرها جائزة الفندق الأول في العالم من قبل مجلة Conde Nast Traveller.

أبراج الإمارات: تألق لـ دبي


البرجان الشقيقان

بدأ فندق أبراج الإمارات، (400 غرفة) وثالث أطول فندق في العالم، باستقبال روّاده. وسبقه برج المكاتب، أطول مبنى في الشرق الأوسط وأوروبا (350 متراً)، باستقبال الشركات المحلية والأجنبية.

يقع البرجان وسط المركز التجاري لمدينة دبي على مساحة 18 هكتاراً من الحدائق المليئة بالبحيرات والأماكن العامة للجلوس.

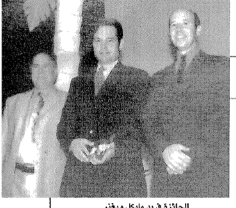
يتكوّن البرجان من 51 طابقاً، ويتصلان بمبنى مركزي "بولفارد الإمارات" الذي يضم 40 متجراً بينها محلات ومطاعم ومقاهي.


من اليسار: نانسي ريتشارد (غينيس)، كريستوف شنايدر، ولوف غينغ نيتشاكي وستيورات نيوبورت (غينيس)

"برج العرب" في كتاب غينيس

دخل فندق برج العرب كتاب غينيس للأرقام القياسية بشكل رسمي، باستلام مدير عام الفندق **ولوف غينغ نيتشاكي** والمدير المقيم **كريستوف شنايدر** شهادة رسمية من ممثلي كتاب غينيس.

والفندق مصمم على شكل شراع سفينة ويبلغ ارتفاعه 320,94 متراً، وسيظهر اسمه في طبعة 2001 من كتاب غينيس للأرقام القياسية.



الجائزة في يد مايكل ويغنر



حفل توقيع الاتفاقية ويبدو الوزير معاوي متوسطاً طارق الشريف (إلى اليمين) وكارل بوجير

طارق الشريف ونادي روبنسن: مشروع سياحي في الشمال التونسي

تحت إشراف وزير السياحة التونسي صلاح الدين معاوي، تمّ مؤخراً توقيع اتفاقية شراكة بين مجموعة طارق الشريف ومجموعة نادي روبنسن (Robinson) السياحية ممثلة بالسيد **كارل بوجر**.

تقضي هذه الاتفاقية بإنشاء مشروع سياحي في منطقة طبرقة في الشمال التونسي على مساحة 8,4 هكتارات، ويضم وحدات فندقية وترفيهية بكلفة تصل إلى 24 مليون دينار.

سيساهم هذا المشروع بتعزيز الطاقة الإيوائية في منطقة طبرقة بنحو 650 سريراً إضافياً. وتقع المنطقة في أقصى الشمال التونسي وهي تتمتع بمزايا خاصة أهمها رياضة الغوص وصيد المرجان، وملاعب الغولف والقرب من الجبال التي توفر إمكان ممارسة رياضة الصيد البري فضلاً عن الشاطىء الرملي بمياهه الخالية من التلوث.

وهذا المشروع هو الثالث الذي تحققه مجموعة نادي روبنسن بعد إنجازها مشروعين سياحيين في جزيرة جربة في الجنوب التونسي.

والمعروف أن رجل الأعمال التونسي **طارق الشريف** يرأس مجموعة إقتصادية كبيرة في تونس تنشط في مجالات الإلكترونيات والأدوات الكهربائية وصناعة الدهان، فضلاً عن دخوله شريكاً مع مجموعة إستثمارية خليجية في مشروع لتربية النعام، وهو يستعد لإدراج بعض الشركات التابعة لمجموعته في بورصة تونس خلال السنة المقبلة.

... وفي تصريح لـ "الاقتصاد والأعمال" أوضح **طارق الشريف** أن المشروع يحمل في طياته معانٍ عدة، نظراً لأثره الايجابي على الحركة السياحية في منطقة طبرقة، ونظراً لأهمية مجموعة نادي روبنسن كواحدة من أهم المجموعات العاملة في إنشاء الوحدات السياحية وإدارتها في جميع أنحاء العالم، علماً أنها تضمّ إحدى أكبر مجموعات تنظيم الرحلات والسياحة في العالم وهي TUI التي توفّر أكثر من 8 ملايين سائح سنوياً، وكان نصيب تونس من هذا العدد نحو 450 ألف سائح العام الماضي.

وتوقّع **الشريف** نتائج ايجابية للمشروع الجديد، الذي سيجهّز بعد عامين وتديره مجموعة نادي روبنسن لمدة 15 عاماً علماً أنها شريك في الإستثمار.

جائزة عالمية لفندق وبرج شيراتون الرياض

احتلّ فندق وبرج شيراتون الرياض المرتبة الأولى في نسبة إشغال الغرف للعام 1999. وبهذه المناسبة جرى تكريم المدير العام للفندق **مايكل ويغنر** الذي تسلّم "جائزة حصة السوق الكبرى" عن مجموعة ستاروود العالمية للفنادق والمنتجعات السياحية، فرع أفريقيا، الهند، والشرق الأوسط، في إحتفال عالمي لتوزيع الجوائز جرى في جزر هاواي مؤخراً. وقام بتقديم الجائزة **باري سترلنت** الرئيس التنفيذي لمجموعة ستاروود، و**سامي الزغبي** رئيس المجموعة لأفريقيا، الهند، والشرق الأوسط، وذلك بعد أن حقق الفندق أعلى نسبة إشغال في قطاع الغرف للعام 1999 بلغت نحو 73،6 في المئة مقارنة بـ 62،9 في المئة كمعدل عام للفئة نفسها من الفنادق في مدينة الرياض.

مطعم فينيسيا في متروبوليتان دبي

يفتتح فندق متروبوليتان دبي مطعم "فينيسيا" الإيطالي الجديد الذي سينقل أجواء مدينة فينيسيا الإيطالية الشهيرة إلى قلب دبي بصورة لم يسبق لها مثيل حيث من المتوقع أن يكون أكبر المطاعم وأكثرها اختلافاً وتجدداً في هذا الجزء من العالم.

مطعم "فينيسيا" الإيطالي الجديد يحمل بين جوانبه كافة التفاصيل الدقيقة المنقولة عن فينيسيا بصورة واقعية ستجعل من يعيش تلك التجربة الرائعة حيث يحيط بجوانب الطريق إلى المطعم مجموعة من المشاعل التقليدية المضاءة بوقود من الغاز، أما في الداخل فإن الأرضية مكسوة بأحجار الفلاجستون ومغطاة بالقش، وفي الجهة اليسرى من المدخل سيكون هناك محلاً لبيع أطيب أنواع الأطعمة المصنوعة حسب الطلب.

اجتماع المديرين العامين في مؤتمر باس

مؤتمر فنادق ومنتجعات "باس"
إجراءات زيادة الأرباح وتعزيز القنوات الادارية

إستضافت بيروت المؤتمر الدولي لشركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وافريقيا بمشاركة أكثر من 60 مديراً إقليمياً لفنادق ومنتجعات أنتركونتيننتال، كراون بلازا وهوليداي إن في الشرق الأوسط وافريقيا.

المؤتمر الذي عقد في فندق فينيسيا انتركونتيننتال بيروت تحت شعار "معاً سنحقق النجاح" واستمر خمسة أيام ركّز على إجراءات زيادة الدخل والأرباح وتعزيز التعاون بين فئات فنادق ومنتجعات باس، وتحسين قنوات الإتصال الإداري.

تحالف ستراتيجي بين ميريديان ونيكو

من اليسار: بيرنارد لامبرت الرئيس والمدير الإداري لسلسلة فنادق ومنتجعات ميريديان، وشينزو سوتو رئيس مجلس إدارة نيكو انترناشونال مع بوابين من فندق ميريديان بيكاديللي وفندق مونتكالم نيكو

شكّلت سلسلة فنادق ومنتجعات ميريديان وسلسلة فنادق نيكو انترناشونال تحالفاً ستراتيجياً بينهما يشمل المبيعات والتسويق والحجوزات لـ 145 منشأة فندقية تحتوي على 45 ألف غرفة في 60 دولة.

وسيوفر هذا التحالف للعملاء حول العالم خيارات إقامة واسعة في وجهات السفر المختلفة وسيوفر لـ ميريديان فرصة توسيع قاعدة العملاء في منطقة آسيا الباسيفيكي وبعض الوجهات في الأميركيتين وستستفيد فنادق نيكو في المقابل من وجود شبكة قوية لـ ميريديان في أوروبا تضم 47 فندقاً، وقاعدة عملاء واسعة في أفريقيا والشرق الأوسط.

يذكر أن فنادق نيكو انترناشونال تصنّف ضمن سلسلة الفنادق الفخمة وتملكها وتديرها شركة "جال" هوتيل التابعة للخطوط الجوية اليابانية، ومقرها الرئيسي في طوكيو.




راديسون ساس

Radisson SAS

HOTELS & RESORTS

اللوغو الجديد

راديسون ساس تطلق شعارها العربي

أعلنت مجموعة راديسون ساس، التي تدير 7 فنادق في الشرق الأوسط اضافة إلى 3 فنادق أخرى قيد الإنشاء في مصر وتركيا، عن إطلاق النسخة العربية من العلامة التجارية الجديدة للمجموعة، تعبيراً منها عن قناعتها بأهمية الأسواق العربية وتأكيداً لإلتزامها المستمر تجاه المنطقة.

وكانت المجموعة أطلقت مطلع العام الحالي الإسم والعلامة التجارية بما يعطي بُعداً إضافياً لعناصر النمو التي تشهدها في قطاع السياحة والسفر.

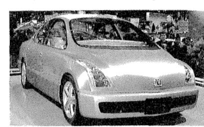
كما أطلقت راديسون ساس حملتها الترويجية لهذا الصيف "فاميلي ماجيك" من خلال توفير عطلات سياحية خاصة للعائلات ذات قيمة مضافة وبتخفيضات تصل الى 50 في المئة. وتستطيع العائلات التي تحجز في أي من فنادق المجموعة الثماني في ابو ظبي، عمان، العقبة، باكو، دبي، اسطنبول، الكويت ومسقط بدءاً من أول أيار/مايو الإستفادة من برامج العطلات التي توفرها هذه الفنادق والتي تتضمن إستضافة الأطفال وبرامج الترفيه والحصول على حسومات.




حملة "فاميلي ماجيك"

تغيرات ثورية في السيارة

«تويوتا» الهجينة و «هوندا» الخلايا


هوندا FCX


تويوتا Prius

السيارة مقبلة على حقبة متغيّرات تذكّر بما شهدته الطائرة بدءاً من الخمسينات. وكان يؤخذ على السيارة أن نظامها الأساسي لم يتبدل منذ إختراعها بل استمر على المنوال نفسه، علماً أن مكوناتها الأساسية تعرضت لتطويرات هائلة، وكذلك شكلها الذي أصبح أقل مقاومة للهواء.

غير أن بداية القرن الحادي والعشرين تنبيء بتطوّر جذري في السيارة يتناول بشكل رئيسي المحركات، إلى درجة ان السيارة الآن على أعتاب مرحلة جديدة.

والدليل أن الطرازات التجريبية التي عرضت في معرض جنيف وديترويت هذا العام، وحملت الثورة على التقنيات التقليدية للسيارة، وتتجه هذه الثورة نحو خفض استهلاك الوقود، وتقليل العادم المنبعث من السيارة، وبعبارة أوضح تتركز التطويرات على تقليل الإعتماد الثقيل على النفط، وإنقاذ البيئة المتضررة من غازات ضارة تنبعث من السيارة وتسهم في تلويث الهواء، وترفع درجة حرارة العالم، وتمزّق طبقة الأوزون.

تتركز الجهود الآن على تطوير تكنولوجيات أنظمة الدفع الآتية:

1 – السيارة العاملة بالبطاريات: انخفض زخم هذا الاتجاه في تطوير نظام دفع بالكهرباء المخزنة بالبطاريات، أولاً لكلفته العالية، وثانياً لأن هذا الإختراع يزيد من الطلب على الكهرباء الأمر الذي يستلزم توسعاً في إنتاج الطاقة وبالتالي مزيداً من الحرارة للكرة الأرضية، ومن التلوّث. وصنعت بعض الشركات نماذج لسيارات تسير بهذه التقنية في مقدمها تويوتا وهوندا.

2 – اتجاه اكتمل أخيراً، وبدأ يأخذ حجمه التجاري، وهي السيارة العاملة بالمحرك الإحتراقي وبمحرك الكهرباء (السيارة الهجينة). يقوم المحرّك الإحتراقي بإمداد المحرّك الكهربائي بالطاقة الكهربائية، كما أنه يعمل كنظام لدفع السيارة، مثل شقيقه المحرك الذي يسير بالطاقة الكهربائية.

بطلة هذه التقنية هي شركة «تويوتا» اليابانية ثالث أكبر شركة للسيارات في العالم بعد «جنرال موتورز» و «فورد»، وقامت الشركة اليابانية بطرح سيارة هجينة في الأسواق قبل عامين أسمتها بريوس (Prius).

ويقول كبير مدراء تويوتا **يوشيو ايشيزاكا** أن السيارة تجمع بين أفضل مميزات محرّك إحتراق وبين أفضل مميزات المحرّك الكهربائي، ويبلغ معدل استهلاكها للبنزين 4 ليترات في الـ 100 كلم، وهي من أدنى نسب الإستهلاك في العالم.

ويعطي هذا النظام ضعف كفاءة الوقود، مقارنةً مع تكنولوجيا السيارات التقليدية، ونصف انبعاثات غاز ثاني اوكسيد الكربون، أما انبعاثات الغازات السامة مثل أول أوكسيد الكربون واوكسيد النيتروجين فلا تتخطى 0،1 في المئة من المستوى المحدد في قوانين البيئة.

مبدئياً السيارة تسير بالكهرباء، ولأن محرك الكهرباء يسير بطاقة بدئية كاملة يقوم المحرّك الكهربائي بدفع السيارة في البدء وما أن تصل إلى سرعتها المنشودة حتى يتولى المحرّك الإحتراقي دفع السيارة، ويقوم في الوقت نفسه بتوليد الكهرباء وتخزينها في بطارية السيارة التي تمد شقيقه محرّك الكهرباء، وعندما تتباطأ السيارة في سرعتها يتولى محرّك الكهرباء ثانية تسييرها، حتى إذا توقفت السيارة عند اشارة كهربائية انطفأ المحركان، وفي جزء من الثانية يعمل محرك الكهرباء على دفع السيارة من جديد.

3 – فاجأت هوندا الجمهور بأنها ستطرح سيارة HONDA FCX تعمل بتكنولوجيا خلايا الوقود في العام 2003، وكان يُظن أن هذه التقنية لن تشهد النور قبل 20 عاماً من الآن، وهذه وجهة نظر "تويوتا" وأغلب الشركات المنتجة للسيارات.

هذه التكنولوجيا هي عكس عملية التحليل الكهربائي للماء الذي ينتج هيدروجين واوكسجين وتقضي بتفاعل الهيدروجين مع الأوكسجين لينتج عن ذلك ماء وكهرباء. وهكذا فإن عادم هذه العملية هو الماء، الذي يمكن تجميعه في السيارة. وتستخدم الكهرباء في تشغيل محرك السيارة الكهربائي، فالسيارة تسير بوقود الهيدروجين الذي يحول إلى كهرباء، وهذه تقنية رفيقة بالبيئة 100 في المئة. وستعرض هوندا تقنية أخرى هي خلايا الوقود العاملة بالميثانول حيث تندمج هذه المادة بالماء في خزان السيارة وينتج عن ذلك الهيدروجين الذي بدمجه بالأوكسجين (الهواء) يؤدي إلى توليد الماء والكهرباء. ويعتقد على نطاق واسع أن هذه التقنية ستكون سائدة في القرن الحادي والعشرين.

4 – تعمل شركة «مازدا» على محرّك إحتراقي رحوي، ومع أن هذا المحرك غير بيئي، إلا أنه مقتصد في إستهلاك البنزين، لكونه شديد الفاعلية، ويختصر المحرّك مرحلتين من مراحل توليد الحركة في المحركات التقليدية الاولى مرحلة توليد الحركة بالمكابس (البستونات) ثم مرحلة تحويل الحركة من عمودية إلى دائرية. ويولّد المحرّك الرحوي مباشرة حركة دائرية ما يؤدي إلى وفر في الطاقة ووزن السيارة، وتعتبر «مازدا» رائدة في هذه التقنية.

الشركات الصانعة الأخرى تحضّر للرد على «تويوتا» و «هوندا» و «مازدا» فشركتا «نيسان» و «اوبل» خرجتا بسيارتين تقليديتين تستهلكان 3 ليترات في كل 100 كيلو متر هما السيارة «سيبكات» من نيسان، والسيارة سي – 90 من اوبل، ثم سرعان ما أعلنت نيسان عن طرح سيارة هجينة ثم تبعتها ميتسوبيشي.

أما الشركات الأميركية والأوروبية فاختارت تأجيل طرح السيارات الهجينة أو السيارات المقلّة باستهلاك البنزين أو سيارات خلايا الوقود بانتظار أن تحدث مختبراتها ومراكز البحث فيها تطويرات جوهرية على هذه التقنيات.

وهكذا العالم مُقبل على سيارات من نوع آخر... ■

طرازات جديدة من ب.ام. دبليو



مجموعة ب.ام. دبليو عرضت ثلاثة طرازات جديدة إضافة إلى طرازين متميزين في معرض جنيف للسيارات الذي أقيم في بداية آذار / مارس الماضي.

وعرضت الشركة الألمانية الطراز الجديد م 3 وتشكيلة من سيارات الفئة الثالثة المكشوفة إضافة إلى سيارة ب.ام. دبليو إكس 5 المجهّزة بمحرك سعة 3 ليترات وجميعها عرضت للمرة الأولى.

وقال **روبرت بايلي ماكيوان**، المدير العام لمجموعة ب.ام. دبليو الشرق الأوسط "ان سيارة إم 3 الجديدة، تم تصميمها لتكون التجسيد الأمثل لمتعة القيادة، وسيتم طرح هذه السيارة في أسواق منطقة الشرق الأوسط في أيلول/ سبتمبر المقبل".

الجفالي للسيارات: أكبر نسبة مبيعات



عقدت شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه (قسم السيارات) مؤخراً مؤتمرها السنوي للمبيعات في مدينة أبها في المملكة العربية السعودية. وحضر المؤتمر بالإضافة لـ **فاروق الأسطواني** المدير العام وكبار الموظفين الدكتور **وبر** من شركة دايملر كرايسلر في ألمانيا **بير راسموسن** و**كاري لازاريدس** من مكتب شركة دايملر كرايسلر في دبي.

وتسلّم **الأسطواني**، ممثلاً شركة إبراهيم الجفالي وإخوانه، درعاً تقديرياً من **بير راسموسن** نائب رئيس شركة دايملر كرايسلر في دبي لتحقيق شركة الجفالي أعلى نسبة مبيعات لسيارات مرسيدس – بنز بين دول مجلس التعاون الخليجي لعام 1999.

"ميني" مطورة في بداية العام المقبل



قبل اتفاق بيع "روفر" لشركة بريطانية، وهو الاتفاق الذي أثار جدلاً واسعاً في بريطانيا وألمانيا، أعلنت شركة ب.ام. دبليو عن أن "روفر ميني"، السيارة الصغيرة التي أنتجت قبل 41 عاماً ولا تزال تنتج، أعيد تصميمها كلياً، وستنزل إلى الأسواق في نهاية هذا العام، وتردد أن الشركة احتفظت بميني ولم تبعها.

وتقول ب.ام. دبليو أن الجيل الجديد من سيارة ميني التي طبقت شهرتها الآفاق في الستينات والسبعينات، مختلف كلياً عن الجيل القديم، ويتمتع بكافة مقاييس الجودة والحداثة، وسيبدأ بيع السيارة في بداية العام المقبل.

دايملر كرايسلر تطرح مرسيدس فئة C

طرحت شركة دايملر كرايسلر الطراز الجديد من مرسيدس بنز فئة سي C بعد إدخال أساليب هندسية وفرّت للسيارة ديناميكية استثنائية وقيادة ممتعة.

وفي الطراز الجديد 20 ميزة جديدة مستوحاة من طراز مرسيدس الرئيسي متوافرة كمزايا قياسية.

كما أدخلت على السيارة مجموعة من الإضافات على التجهيزات المعيارية مثل أكياس هوائية جانبية وأخرى في النوافذ متوفرة في كل طراز.

وبلغت كلفة تطوير السيارة 1,36 مليار دولار، وتنتجها مصانع الشركة في شتوتغارت في ثلاثة طرازات كلاسيك Classic و"اليغانس" Elegance و أفانتغارد Avantgard.

مرسيدس فئة C





نيسان: ... مركز إقليمي

افتتحت نيسان الشرق الأوسط مركزها التدريبي في جبل علي في دبي، وهو يعتبر المركز الإقليمي الجديد لكافة نشاطات نيسان التي تشمل البيع وخدمات ما بعد البيع من صيانة وقطع غيار بهدف الإيفاء بالتزامها ودعم نظرتها المستقبلية تجاه منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وشارك في الإفتتاح كافة وكلاء نيسان في المنطقة، الذين ساهموا في نجاح نيسان في السنوات الماضية، وبحضور **توشينا غاكويزومي** نائب الرئيس الأول لشركة نيسان.

ويعتبر المركز الجديد لـ نيسان مركزاً إقليمياً ثالثاً على مستوى العالم بعد أميركا الشمالية وأوروبا، شيّد على مساحة 50 ألف م2، ويضمّ بالإضافة إلى المكاتب مركزاً للتدريب مزوداً بأكثر المعدات تقدماً ومستودعاً للسيارات يستوعب 2500 سيارة في وقتٍ واحد.

ثلاثة وكلاء لـ "كاديلاك" فازوا بـ "ماستر ديلر"



كاديلاك كاتيرا 2000 الأميركية الصنع الألمانية التصميم أسهمت في فوز ثلاثة وكلاء سعوديين

فاز ثلاثة من أبرز وكلاء السيارات في الشرق الأوسط بجائزة "كاديلاك" "ماستر ديلر" للعام 1999، وهم شركة الجميح للسيارات في جدّه ومؤسسة عبد اللطيف العيسى في الرياض والتوكيلات العالمية للسيارات في الخبر.

وهذه الجائزة المخصصة لوكلاء كاديلاك المتفوّقين، تمنحها كاديلاك لستة وكلاء فقط خارج الولايات المتحدة كل عام.

وقال مدير كاديلاك في الشرق الأوسط، **فادي غصن** "إن الفوز بهذه الجوائز ليس أمراً سهلاً على الإطلاق، والإنجاز الذي حققته شركات الجميح والعيسى والتوكيلات العالمية يعكس جهودها لتلبية المعايير الصارمة التي وضعتها كاديلاك في ما يتعلق بالمبيعات ورعاية العملاء."



"كورفيت" و"مرسيدس 500" سيارتا القرن



فازت سيارتا "شفروليه كورفيت" و"مرسيدس 500" الرياضية المكشوفة للعام 1999 بلقب أفضل سيارتين صممتا في القرن العشرين، من قبل الجمعية الأميركية لمهندسي السيارات نظراً لخطوطها الهندسية الجديدة وأدائها المتميز ونجاحها في الأسواق.

بورش: نمو المبيعات في الشرق الأوسط



حققت شركة "بورش" المنتجة للسيارات الرياضية الفاخرة أرباحاً بلغت 117،9 مليون دولار أميركي خلال الأشهر الستة الأولى من السنة المالية (خلال الفترة الممتدة بين آب/أغسطس ولغاية 31 كانون الأول/يناير 2000)، أي بزيادة نسبتها 15،1 في المئة مقارنة بأرباح الفترة نفسها من العام الماضي (102،4 مليون دولار).

وتتوقع شركة "بورش" العالمية أن تتجاوز مبيعاتها 45 ألف سيارة في نهاية العام 2000.

يُذكر أنه بيع في منطقة الخليج 305 سيارات من طرازي "بوكستر" و"911"، خلال العام 1999، وتتوقع الشركة أن تصل مبيعاتها إلى 390 سيارة في العام الحالي، وإلى 1500 سيارة في المنطقة بحلول العام 2002، حيث سيشهد هذا العام طرح سيارة "بورش" متعددة الإستعمالات.



Private Air
خدمة النقل الجوي الفخمة



BBJ من الخارج

عرضت شركة "برايفت آير" Private Air طائرة "بوينغ" للأعمال BBJ على جمهور من المختصين في عدد من البلدان. وظلت العروض، التي بدأت أوائل نيسان/ ابريل، متواصلة لمدة 5 أسابيع حيث أقيمت في 24 دولة في أوروبا ومنطقة الشرق الأوسط.

وكانت مدينة جدّه بين المدن التي جرت فيها العروض التجريبية للطائرة، حيث أقيمت رحلة تجريبية للإعلاميين أنستهم زحمة المقاعد داخل الطائرة التابعة لأي شركة تجارية، ولفتتهم المساحات الرحبة والفخامة والأناقة والجمال داخل الطائرة.

وطرحت بوينغ ثلاثة طرازات من هذه الطائرة، وستقوم شركة "برايفت آير" باستخدام إحداها، وهي تقدم خدماتها لشريحة واسعة من العملاء من خلال طاقمها المدرّب والمؤهّل تماماً لتقديم أفضل درجات الخدمة والراحة للمسافر.

وتعتمد طائرة BBJ الجديدة في تصميمها على طائرة الجيل الجديد من طائرة "بوينغ" 737–700، وقد تمّ تصميمها خصيصاً لتلائم احتياجات ومتطلبات كبار الشخصيات ورجال الأعمال. وتجمع طائرة BBJ ما بين حجم طائرة 737–700 من جهة وأجنحة ومعدات الهبوط المستخدمة في طائرة 737–800 من جهة أخرى، ويبلغ مداها الأقصى 6200 ميل جوي بينما لا تتطلب أكثر من 1829 متراً للهبوط، وهي تحلّق بسرعة تقارب سرعة الصوت، وتستطيع عبور المحيط الأطلنطي بكل سهولة، وإضافة إلى هذا يمكنها الإقلاع والهبوط في المطارات الصغيرة والتي تتضمّن تسهيلات خاصة للطائرات الصغيرة. ومن الملفت حول تصميم هذه الطائرة انها صممت بحيث تكون قابلة للتعديل في تقسيمات المقصورة حسب حاجة كل عميل. أما بالنسبة لثمنها وكلفة تشغيلها فهي لا تزيد عن منافساتها إلا بقدر يكاد لا يذكر.

.. ومن الداخل

تأسست "برايفت آير" في العام 1977 كشركة طيران متعددة الجنسية تحمل اسم "بترول آير" Petrol Air، وفي الأول من حزيران/ يونيو 1995 تمّ ترخيصها كشركة للطيران الخاص التجاري من قبل المكتب الفيدرالي للطيران المدني في سويسرا. ومن جنيف، حيث يوجد مقرّها الرئيسي، أصبحت "برايفت آير" شركة الطيران الأولى في العالم رقياً وخصوصية، وباتت خدماتها مطلوبة من القادة السياسيين وأصحاب المناصب الرفيعة والشخصيات المرموقة، الذين يحتاجون إلى وسيلة مواصلات فورية آمنة وفخمة ومميزة تنقلهم من مكانٍ إلى آخر حول العالم.

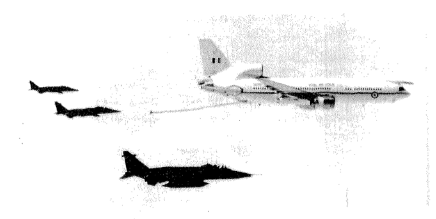
الفكرة الأساسية التي ارتكزت عليها "برايفت آير" تقوم على توفير خدمة طيران متميزة تقدم للشخصيات المرموقة حيث تفي بما يتوقعونه منها: استجابة سريعة وفورية لمطالبهم العاجلة، طاقم طيران ودعم أرضي عالي الكفاءة والخبرة والتدريب، طائرات نفاثة ذات فخامة عالية مع صيانة متميزة، خدمة ليس لها نظير، إضافةً إلى أنها توفّر عنصر الخصوصية المطلقة. والشهادة الرسمية على تميّز Private Air بكل هذه الميزات جاءت في نيسان/ أبريل 1999 عندما باتت هي شركة الطيران الأوروبية الأولى التي تحصل على كل الخدمات التي تقدمها على شهادة ISO 9002 القياسية العالمية للجودة.

طاقم موظفي "برايفت آير" يتكوّن حالياً من 100 شخص، من بينهم 25 طياراً، وتتمّ صيانة طائراتها وفقاً لأدقّ المقاييس لدى كبرى شركات الطيران في العالم بإشراف طاقم مهندسي "برايفت آير" الخاص.

وسيضمّ أسطول "برايفت آير" الذي يتمّ تجديده ومواءمته بشكل مستمر ليلبّي احتياجات عملائها، في نهاية أيار/ مايو 2000 خمس طائرات نفاثة ذات تجهيزات عالية الفخامة: ثلاث طائرات بوينغ للأعمال BBJ، طائرة بوينغ 757–200، وطائرة أصغر حجماً لكنها أيضاً بعيدة المدى هي غالف ستريم–4 Gulfstream-IV. ■



جامكو: تعاقد مع السلاح الجوي البريطاني



فازت شركة الخليج لصيانة الطائرات "جامكو" بعقد من سلاح الجو الملكي البريطاني لتعديل هيكل أجنحة طائرات الترايستار بعد منافسة قوية مع شركات صيانة عالمية من بينها شركة مارشال ايروسبيس في بريطانيا وشركة HAECO ومقرّها هونغ كونغ. وجاءت المنافسة الأميركية من شركة معاونة لشركة طائرات لوكهيد مارتن والتي مقرها جرينفيل – جنوب كاليفورنيا.

وقال ألن دولي المدير التنفيذي لشركة جامكو "السعر كان عاملاً مهماً بالنسبة لوزارة الدفاع البريطانية إلا أن اختيار جامكو لتنفيذ عملية التعديل يعود للتقنية العالية التي تتمتع بها الشركة في تنفيذ أعمال التركيب والتعديل بالإضافة إلى السمعة الممتازة التي اكتسبتها على مدى عشرة أعوام، كما أن مدة الإنجاز كانت أيضاً أحد الأسباب التي عززت فرصة الفوز بالعقد خصوصاً أن جامكو تحرص على الإلتزام دائماً بالمواعيد".

يُذكر أن كل أعمال التعديل ستتم في قاعدة الشركة الكائنة في مطار أبو ظبي الدولي والذي من المقرر المباشرة بها هذا الشهر وبمعدل شهر واحد لكل طائرة وعلى مدى عامين.

سرير خاص بالرُضَّع على طائرات بريتش إيرويز

بدأت بريتش إيرويز تقديم خدمة جديدة على متن طائراتها ستحل مشاكل الأهل الذين يسافرون مع أطفال رضع...

فابتداء من اليوم سيسافر الأطفال الرضع في أسِرّة صممت خصيصاً للذين هم تحت سن الستة أشهر، ما يسمح للأهل بالاسترخاء والاستمتاع بالرحلة، والتقديمات المذهلة على الطائرة، بكل راحة بال، الأمر الذي لم يكن ممكناً من قبل.

نحو ألف من هذه الأسرّة، زودت بها طائرات الشركة من طراز بوينغ 747 و767 و777، بعد أن تم اختبار سلامتها على الأرض وفي الجو.

مارتن جورج مدير التسويق في بريتش إيرويز أكد التزام الشركة براحة ركابها مهما بلغ عمرهم وقال: "إن هذا السرير هو تكملة للمقعد الخاص بالأولاد الذي وضع في الخدمة في العام الماضي. وهكذا سيتمكن الصغار من السفر في وضعية تتراوح بين المسطحة تماماً والجالسة تماماً، كما يأتي ذلك بعد تجهيز درجة رجال الأعمال بـ "السرير الطائر" أي المقعد الذي يتحول إلى سرير أفقي تماماً".

صيف نشاط حار للخطوط الجزائرية

تتسلم الخطوط الجوية الجزائرية في تموز/يوليو المقبل الطائرة الاولى من أصل 4 طائرات بوينغ نوع 737 ذات الـ150 مقعداً في إطار خطة تجديد الشركة لأسطولها الجوي. أعلن ذلك رئيس مجلس ادارة الشركة ومديرها العام **الطيب بنويس** مضيفاً أن الخطوط الجوية الجزائرية ستتسلم طائرة ثانية في آب/أغسطس المقبل بما يساهم في تلبية الطلب المتزايد خلال الصيف.

وقال **بنويس** إن السلطات الفرنسية أعطت الضوء الأخضر لبرنامج الخطوط الجوية الجزائرية لصيف 2000 الممتد من 25 حزيران/يونيو و23 ايلول/سبتمبر والذي يشتمل على 356600 مقعد باتجاه المدن الفرنسية الرئيسية. وإذا نجحت المفاوضات الحالية مع السلطات الفرنسية بشأن رحلات اضافية فإن عدد المقاعد التي يشتمل عليها البرنامج الإجمالي سيرتفع إلى 415554 مقعداً خلال هذا الصيف أي بزيادة 24 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي.

وكان **بنويس** زار باريس أخيراً على رأس وفد من الشركة لتقييم الخطوات التحضيرية والادارية التي تعدها الشركة في هذا الشأن.

سابو تؤسس شركة للطيران الخاص

بعد أن ثبّتت موقعها كإحدى أهم شركات تأجير السيارات واليخوت الفاخرة في العالم، أسست سابو انترناشونال شركة جديدة للطيران الخاص الفاخر.

وستستقدم الشركة أول طائرة "ايرباص كوربوريت ايرلايند" إلى دولة الامارات في تشرين الثاني/نوفمبر المقبل، وستستلم طائرتها الثانية في شهر ايار/مايو 2001، وسيتم تزويد كل من الطائرتين بمحركين من انترناشونال وايروانجين V2527 طاقة كل منهما تصل الى 2700 باوند. وتمّ اختيار اوزارك ايركرافت سيستمز الأميركية لتصميم الطائرة الداخلي الذي سيعكس أعلى مستويات الفخامة للمقصورة العريضة والمريحة.

جدول لوفتهانزا الصيفي لرحلات السعودية

أعلنت شركة الخطوط الجوية الألمانية، لوفتهانزا عن بدء العمل بالجدول الصيفي الجديد لرحلاتها في المملكة العربية السعودية. وبالتالي سيتم زيادة عدد الرحلات المتجهة من مدن المملكة الرئيسية إلى أميركا الشمالية ودول اوروبا وبزمن مختصر.

وتعتبر لوفتهانزا من أكبر 10 شركات طيران في العالم من حيث عدد طائرات أسطولها الذي يتكوّن من 266 طائرة، وتحتل المركز الثاني من حيث عدد الركاب المتنقلين على الرحلات الدولية التي تصل إلى أكثر من 300 وجهة حول العالم عبر محطتيها المركزيتين في ميونخ وفرانكفورت، وهي من الأعضاء البارزين في تحالف ستار الذي يصل إلى 760 مدينة في 112 دولة من دول العالم.

طيران الخليج لوحات فنية طائرة



مشاركون في الاحتفال أمام طائرة Gulf Air B 767



اللوحة الفنية جاثمة في مطار ابو ظبي

تحوّلت طائرات "طيران الخليج" إلى لوحات فنية طائرة بعد أن قررت الشركة، بمناسبة مرور 50 عاماً على تأسيسها، تصميم كل من طائراتها بشكل خاص ومميز بريشة الفنان التونسي المشهور عالمياً **نجا مهداوي**.

وتمكّن **مهداوي** ببراعة من الجمع بين جمال الخط العربي والفن التجريدي في إبتكار تصاميم مميزة للطائرات. وأُقيم بهذه المناسبة إحتفال رسمي في المقرّ الرئيسي لشركة الخليج لصيانة الطائرات في ابو ظبي حضره **مهداوي** والقيّمون على الشركة وشخصيات.

لوفتهانزا وبرنامج "مايلز اند مور"

إنضمّت الإمارات إلى البلدان العربية المستفيدة من برنامج "مايلز أند مور للعائلات" التابع لطيران لوفتهانزا، ما يسمح لرب العائلة الاماراتية او أي من أفراد العائلة تحويل أميال الطيران المجمعة من قبل أفراد العائلة إلى حسابه، شرط أن يكون كل فرد من أفراد العائلة مقيم في الامارات ومسجّل بشكل مستقل في برنامج "مايلز أند مور".

ويتيح هذا البرنامج لركاب لوفتهانزا جمع أميال الطيران واستبدالها برحلات مجانية أو ترقية درجة السفر أو الحصول على هدايا مميزة. ومن الممكن جمع الأميال عند السفر على متن رحلات لوفتهانزا أو أي من الشركات العضو في غالف ستار أو تلك التي ترتبط بشراكة مع هذه الشركات وعددها 26 شركة.

ساعات



موريس سبيري المسؤول عن الشرق الاوسط لدى جيرار - بيريجو:

رواج كبير لطراز "فينتاج 1945"

- اهتمام الناس يزداد بالحركة الميكانيكية
- فتحنا "المتحف الخاص" بتاريخ ساعاتنا

في حديث خاص لـ "الاقتصاد والأعمال" قيّم موريس سبيري المسؤول عن الشرق الأوسط لدى جيرار بيريجو أداء الشركة الحالي والمكانة التي تحتلها في أسواق المنطقة عارضاً لأبرز الموديلات الجديدة ومميزاتها.

■ **كيف تقيّمون أداءكم في الشرق الأوسط؟**

□ تغطي ماركة "جيرار - بيريجو Girard - Perregaux" كافة أسواق الشرق الأوسط تقريباً، ومع ذلك علينا أن نحسّن وضعنا في بعض المناطق، لكن بوجه الإجمال نحن راضون عن توزيع ساعاتنا، وإن كانت الأسواق في تطور مستمرّ، وعلينا التكيّف مع كلّ تغيّر يطرأ عليها.

■ **ما هي المكانة التي تحتلها جيرار - بيريجو في أسواق المنطقة؟**

□ إستطاعت "جيرار - بيريجو" أن تطور وجودها في المنطقة وبصورة نشيطة منذ عشرات السنين، وأن تتكيف مع حاجيات وأذواق المنطقة، مع الإحتفاظ بالكلاسيكية التي تميّز ساعاتنا. فالتجديد لا يعني قطعاً الهروب نحو الأمام، بل العكس، أنه يعني تطوراً مستمراً لتراثنا في صناعة الساعات.

■ **ما هي "الموديلات" التي تلاقي رواجاً كبيراً؟**

□ لقد وجد طراز "فينتاج 1945" ذو الشكل المستطيل رواجاً كبيراً، وهو يأخذ شكل ساعة موجودة في "المتحف الخاص" بساعاتنا، والتي تعود إلى العام 1945، والشكل الخاص بـ "علبة" الساعة المحدّبة، أخذ أيضاً للعدسة والميناء. و"الموديل" الحالي - للرجل - مزوّد بنظام حركة أوتوماتيكية. أما للمرأة، فهو مزوّد بنظام حركة تعبئة يدوية أو كوارتز، وإذا كان الفولاذ أخذ مكانته التي يستحقها، فقد لاحظنا عودة المعادن الثمينة بقوة، كالذهب الأبيض والبلاتين خصوصاً.

■ **تعاونكم مع "فيراري" يعود إلى نحو خمس سنوات، فهل ثمة مشاريع جديدة بينكما؟**

□ بدأ تعاوننا مع "فيراري" العام 1994، بعرض موديل "كرونوغراف"، وكان هذا الطراز بعدد محدود، ثم توالت بعض الموديلات التي حملت شعار "فيراري" كان آخرها "سكوديريا فيراري" الذي صُنع بمناسبة مرور 70 عاماً على تأسيس "فيراري"، إنه موديل كرونوغراف أوتوماتيكي، وحركة الساعة معقدة للغاية، أخذت معه ساعة جيب موجودة في "المتحف الخاص" بنا، وهي تسمح بتقسيم الوقت حتى 8/1 من الثانية، وهذه معجزة بالنسبة لساعة ميكانيكية.

■ **والـ "كوارتز"؟ هل تعتقدون بأن الناس يفضلون عليه اليوم الساعة الميكانيكية؟**

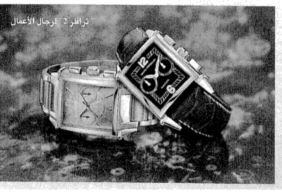
□ حتماً، نحن نلاحظ ازدياد إهتمام الناس المتعاظم بالحركة الميكانيكية التي تسحرهم، ولو أن دقة هذا النوع من الحركة لا يصل إلى مستوى دقة الـ "كوارتز".

■ **ذكرتم مرتين "المتحف الخاص" بكم، هل تستطيعون إعطاءنا بعض المعلومات عنه؟**

□ يعود تاريخ "جيرار - بيريجو" إلى أكثر من قرنين، وهي تشكل جزءاً من تاريخ تطور صناعة الساعات، لذا فتحنا للجمهور "المتحف الخاص" بنا العام 1999، الذي يروي تاريخنا رواية كاملة، سواء بعض الموديلات القديمة، أو بشرح النواحي التقنية، إضافة إلى ذلك، فإن متحفنا يحتوي على مكتبة واسعة حول صناعة الساعات، وساعات "جيرار - بيريجو، بصورة خاصة.

■ **هل لا زالت نظرتكم إلى منطقة الشرق الأوسط كما كانت في أول زيارة لكم إليها؟**

□ إنني أشعر بمتعة كل مرة أزور فيها هذه المنطقة الساحرة، والتي تتطور باستمرار. وهذا المزج بين التقاليد والتجديد يجعلها منطقة يهتم بها المرء من كافة وجهات النظر.

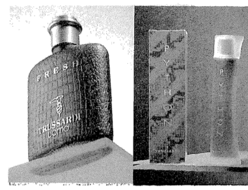


"ترافر 2" لرجال الأعمال



"فينتاج 1999"





"فريش" و"بايثون" تمايز وتناغم

"تروساردي"
"فريش" للرجل و"بايثون" للمرأة

عطر "بايثون" الجديد للنساء جمع الأضداد، فيه شراسة الغابات النائية وحداثة الحياة العصرية. صارخ بتعبيره، قوي بشذاه، لكنه ناعم بأسلوبه ورقيق بمعانيه.

ولا ينفرد "بايثون" بذاته، بل يتوفّر ضمن مجموعة متكاملة تحمل توقيع "تروساردي": ماء تواليت عالي التركيز يدوم طويلاً، جل كريم للجسم مع الحبيبات اللامعة والمواد المغذية المرطبة، جل الإستحمام مع الحبيبات الذهبية والفيتامينات التي تحتاجها البشرة، ومزيل الرائحة الفعّال على مدار الساعة.

وحين صمم "تروساردي" عطر "فريش" للرجل، أهداه ثمرة أعوام طويلة من الخبرة في مجال الأناقة الرجالية.

يتوفّر "فريش" في مجموعة كاملة من مستحضرات العناية: ماء تواليت مركّز ليدوم أطول، ماء ما بعد الحلاقة من أجل حلاقة أنعم، شامبو وجل للإستحمام لطيف وناعم ومزيل للرائحة فعّال ومنعش.

"بايثون" و"فريش" متوفران في كافة محلات العطور الكبرى، وتشرف على تسويقهما "شركة عبد الله سعيد بقشان وإخوانه" الوكيل الحصري لعطور "تروساردي" في المملكة العربية السعودية.

احمد وعبد الله الزامل مع فرق المبيعات

مكيفات الزامل
خطط 2000 وموقع إنترنت

أعلنت شركة مكيفات الزامل عن خططها للعام 2000، خلال مؤتمر عقد في فندق الخليج في البحرين، برئاسة **أحمد الزامل** رئيس الشركة و**عبد الله الزامل** الرئيس التنفيذي، ونّوه خلال المؤتمر بـ ثمانين فريقاً متخصصاً بالمبيعات لما حققوه من إنجازات العام الماضي.

واستعداداً لفصل الصيف المقبل، وفّرت مكيّفات الزامل حلاً عملياً لعملائها، عبر موقع الشركة على الإنترنت بعنوان WWW.Zamilac.com.

يؤمن الموقع تعريفاً كاملاً بـ الطرازات والمنتجات والخدمات التي تقدّمها الشركة، ويتيح أمامها تنفيذ الأعمال التجارية مع عملائها وشركائها في أنحاء العالم عبر الإنترنت.

وأشار نائب الرئيس التنفيذي في مكيفات الزامل **عبد الله الزامل** قائلاً: "إنطلاقاً من حرصها على توطيد العلاقة بعملائها، إبتكرت الشركة موقعها على الإنترنت بهدف الإجابة عن كافة استفساراتهم من معلومات تجارية، مواصفات المنتجات والإرشادات والتعليمات".

... وفازت بعقد 6.46 ملايين ريال

فازت شركة مكيّفات الزامل السعودية بعقد توريد وحدات المعالجة الهوائية ووحدات التكثيف إلى شركة أوليفنز بتروكيميا في منطقة الجبيل بقيمة 6،46 ملايين ريال سعودي.

وتقوم مكيّفات الزامل بإنتاج وحدات المعالجة الهوائية ووحدات التكثيف المتطوّرة لاستخدامها في بيئات العمل التي تتطلب أقصى مستويات السلامة والأمن.

وفي العام 1999 فازت بجائزة الأمير **محمد بن فهد بن عبد العزيز** للسلامة لما حققته من مستويات عالية في خدمات الصيانة ولقيامها بتنفيذ معايير وأنظمة السلامة المتميزة.

يذكر أن مكيفات الزامل تعتبر من الشركات الرائدة المنتجة لأنظمة تكييف الهواء ذات الجودة الفائقة، بما فيها مكيفات كلاسيك وكوول لاين، وتصل صادراتها إلى أكثر من 30 بلداً حول العالم، ويصل إنتاجها إلى أكثر من 530 ألف وحدة سنوياً من أنظمة التكييف المختلفة.



عبد الله الزامل: تلازم الجودة والسلامة



من اليمين: فرانك شميدت، روجر حوا، اسامة القاوقجي، جورج شيفي، مايك والش وادمون مطران

مجلس إدارة ميماك/ أوغلفي أند ماثر ينعقد في دبي

عقدت شركة ميماك/أوغلفي أند ماثر إجتماع مجلس إدارتها الثالث في دبي في فندق برج العرب. وحضر بالنيابة عن أوغلفي أند ماثر كل من: **مايك والش** (رئيس مجلس إدارة أوغلفي أند ماثر في أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط)، وفرانك شميدت. وحضر نيابة عن ميماك/أوغلفي أند ماثر **إدمون مطران** (الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس الإدارة)، **جورج شيفي، أسامة القاوقجي وروجر حوا**.

وناقش المجلس قضايا عدة مهمة للتأكد من إحتفاظ ميماك/أوغلفي أند ماثر بموقعها المتقدّم في صناعة الإعلان في الشرق الأوسط، كما ناقش المجلس الوسائل التي يجب إتباعها لتلبية توقعات العملاء.

ومن ضمن البنود التي جرت مناقشتها الشعار الجديد للشركة الذي سيتم طرحه في الشرق الأوسط وسيعكس التفكير المستقبلي للشركة مع الإحتفاظ بالقيم الأساسية التي يقوم عليها الاتصال، وسوف يتم إشهار الشعار الجديد في وقت لاحق من هذا العام.

كما تمّت مناقشة خدمة الإسم التجاري في محيط 360 درجة 360 Degree Branding، وهو عبارة عن رؤية لـ أوغلفي أند ماثر يتم تطبيقها عالمياً كأحد حلول الإتصال، في طريقه للتطبيق في الشرق الأوسط.

ويقول **إدمون مطران**، رئيس مجلس إدارة ميماك/أوغلفي أند ماثر: "نحن نفخر بقدرتنا على أن نقدّم لعملائنا الخبرات والمهارات في المجالات المختلفة تحت سقف واحد، والتي تشمل خدمات الشركات مايندشير Mindshare التي لا تقارن، وخدمات أكبر شركة عالمية للإتصال المباشر وهي أوغلفي وان، ومع هذين العملاقين يمكننا تنسيق مدخلاً كاملاً لجميع حقول الإتصال".

معرض باريس للمفروشات: 50 ألف زائر

استقطب معرض باريس للمفروشات الذي أُقيم في مركز معارض بورت دو فرساي، نحو 50 ألف زائر من مختلف دول العالم، جاءوا لمشاهدة آخر ما توصلت إليه صناعة الأثاث العالمية ومستلزماتها من فن وتطوّر وإبداع.

وتوزع 1500 عارض، منهم 50 في المئة من خارج فرنسا، على مساحة تمتد على 190 ألف م2 من خلال منتجات متنوعة شملت الكلاسيكية، والعصرية المتطورة.

ضمّ المعرض، إضافة إلى الأثاث المنزلي والتصميم الداخلي، السجاد الشرقي والتحف واكسسوارات الديكور المنزلي، إلى جانب اللوحات والصور وقسم خاص بمستلزمات صناعة الأثاث من مواد ومعدات مختلفة.

بلغ عدد الزوار العرب هذا العام أكثر من 300 تاجر ومتخصص مقارنة بـ 175 زائراً لمعرض العام 1999.

تي.إن.تي مشروع خدمات مشترك



وقّعت مجموعة البريد "إن في" التابعة لشركة تي إن تي الهولندية عقداً مع مكتب البريد البريطاني والبريد السنغافوري لإقامة مشروع مشترك يهدف إلى تسهيل عمليات توزيع البريد، وهو أول مشروع من نوعه في العالم.

ومن خلال هذه الإتفاقية ستتم أكبر عملية شراكة بريدية في العالم حيث تجمع خبرة وأنظمة وشبكات ومنتجات أكبر ثلاث شركات توزيع بريد في العالم، وسيكون المقرّ الرئيسي للشركة في بلجيكا. واتفق الشركاء الثلاثة على استكشاف سبل تطوير الشبكات الداخلية.

وسوف يستفيد العملاء في اوروبا والأميركيتين ومنطقة المحيط الهادىء من بنود وخصائص الشراكة التي تتميز بمرونة العمليات من خلال شبكة عالمية بديلة مشتركة وتطوير المنتجات والخدمات المتخصصة وإمكانية تقديم خيارات متنوّعة في الأسعار.



رؤوف محسن محروس (اليمن) يتسلّم الجائزة من مالك عوض

أفضل موظف للعام في يو.بي.إس

قامت يو.بي.إس البحرين باختيار موظّف من موظفي قسم العمليات، **رؤوف محسن محروس**، ليكون أفضل موظّف للعام 1999.

وصرّح **مالك عوض**، المدير الإقليمي لـ يو.بي.إس البحرين بقوله: "المكافأة هي على ما حققه **محروس** من إنجازات متميزة خلال السنة".

وتعتبر شركة يو.بي.إس التي تتخذ من مدينة أطلنطا الأميركية مقراً لها، أضخم شركة توصيل سريع للطرود في العالم، حيث تقوم بتقديم خدماتها لأكثر من 200 دولة ومنطقة حول العالم.

من جهة ثانية، إنضمّت يو.بي.إس البحرين إلى جمهور المساعدات الدولية في توفير إمدادات طبية لمتضرري الفيضانات في موزمبيق من خلال تقديمها خدمة الشحن المجاني.

وقامت بعثة المستشفى الأميركي في المنامة بإرسال 80 كيلو تقريباً من الأدوية كجزء من الحملة الدولية لمساعدة الآلاف من ضحايا الفيضانات.

يو.بي.إس. حازت مرتين على جائزة مجلة فورتشن باعتبارها "أفضل شركة لتوصيل البريد والطرود والشحنات". وتوظّف الشركة 344،000 شخص في كافة أنحاء العالم ووصلت عوائدها إلى 27 مليار دولار في العام 1999 من خلالها عملها في ايصال 12،92 مليون طرداً.



من اليسار: بول جونسون المدير الإقليمي لجنرال موتورز وجوزيف خوري رئيس ريتش ماس

استقصاء حماس عملاء جنرال موتورز

أعلنت ريتش ماس REACH MASS إحدى شركات الأبحاث الرائدة في المنطقة، عن اختيارها من قبل جنرال موتورز General Motors لتقوم بإجراء دراسات إحصائية شاملة تهدف إلى التعرّف على حماس عملاء الشركة Customer Enthusiasm Survey وذلك في منطقة الشرق الأوسط. وتهدف الدراسات الإحصائية التي صُممت خصيصاً لشركة جنرال موتورز إلى جمع آراء العملاء وتقييمها إنطلاقاً من مختلف تجاربهم الشرائية والخدماتية، ما سيمنح "جنرال موتورز" معرفة شاملة لاحتياجات عملائها ولرغباتهم، فتستجيب إليها بصورة تامة.

وقال **عدنان الخميس**، مدير الموارد الإنسانية والأعمال الإدارية لدى شركة جنرال موتورز "تشكّل الأبحاث الخاصة بالتعرف على حماس العملاء بادرة مهمة جداً بالنسبة إلينا، حيث أننا نسعى دائماً إلى إيجاد أساليب جديدة لتزويد عملائنا بأعلى مستويات الخدمة لنضمن رضاهم التام".

وعلّق **خليل القرعوني**، مدير عام شركة ريتش ماس "إننا سعداء جداً ونفتخر بأن توكّل إلينا مهمة إجراء هذا البرنامج المميّز من قبل إحدى أهم الشركات في العالم"، وأضاف: "نحن نتطلع إلى علاقة عمل ناجحة وسنعمل جاهدين على أن نمنح شركة جنرال موتورز معرفة أفضل باحتياجات عملائها واتجاهات السوق".

شركة "المعماريون" مشروع سكني في بيت مري - لبنان



"The view" مشروع سكني مميز قيد الإنجاز تملكه وتنفّذه "شركة المعماريون" لمالكها المهندس **سرمد شيبوب** على تلة في منطقة بيت مري تعلو نحو الـ 700 متر عن سطح البحر ومطلّة على وادي لامارتين وجبل صنين وجبل الكنيسة.

يتألّف المشروع، المشاد على قطعة أرض مساحتها 2500 م.م، من مبنيين:

1 – مؤلف من أربع طبقات (كل طبقة بمثابة شقة بمساحة 370 م.م) بالاضافة إلى دوبلكس بمساحة 700 م.م.

2 – مؤلف من ثلاث طبقات، كل طبقة مؤلفة من شقتين واحدة بمساحة 200 م.م. والأخرى بمساحة 250 م.م، بالإضافة إلى دوبلكس عدد 2 بمساحة 450 م.م و500 م.م.

كلفة المشروع لامست الـ 2،7 مليون دولار اميركي، وينتهي العمل به هذا الصيف.



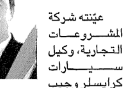
من اليسار: مايكل مايدل (جي والتر تومسون) الشيخ عبد العزيز عبد القادر، (تهامه) روي حداد (تي ام آي)

عقد مشاركة بين تي.إم.آي وجي والتر تومسون

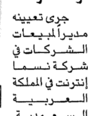
وقّعت تهامه المنى الدولية "تي إم آي" – الشركة الشرق الأوسطية الرائدة في مجال إستشارات الإعلانات – عقد مشاركة رسمي مع شركة الإعلانات الدولية الكبرى "جي والتر تومسون" بعد 12 عاماً من تمثيلها لها في الشرق الأوسط لتصبح شركة تي ام آي – جي دبليو تي الشرق الأوسط وشمال افريقيا (جي دبليو تي مينا). فقد قامت جي والتر تومسون بشراء 51 في المئة من أسهم شركة تي ام آي من خلال صفقة وقّعها جميع الأطراف في مكتب تي إم آي في لندن.

وقال **روي حداد** – الرئيس التنفيذي للشركة: "يجب ألا يفهم أن تعاوننا مع عملاء جي دبليو تي كان نتيجة تلقائية لاتفاقية التمثيل"، وأضاف: "لقد كنا نتقدّم لهم بعروضنا لكي نفوز بتلك الأعمال تماماً كما هو معتاد مع العملاء الآخرين، وتلك الإنجازات تؤكد مواطن قوتنا وقدراتنا التي تجاوزنا بها الحدود لنكسب عملاء جدد – وذلك بعد تقديم عروضنا وتكليفنا بإنجاز العمل في تلك السوق الجديدة".

الشيخ عبد العزيز عبد القادر – رئيس شركة تهامه – أكد من جانبه على أهمية هذه المشاركة بقوله: "ان اتفاقية الإندماج مع شركة المنى كانت قراراً استراتيجياً تمكنت تهامه من خلاله من زيادة سقف عملياتها، وبرأيي أن الشراكة الجديدة مع جي دبليو تي تشكل نقلة نوعية جديدة".



كريغ هاردي



عيّنته شركة المشروعات التجارية، وكيل سيارات كرايسلر وجيب دودج في دبي والإمارات الشمالية، مديراً للمبيعات والتسويق فيها.

– **هاردي** (30 عاماً) متخرّج من سيدني غرامرسكول، وشغل منصب مدير عام في كبرى شركات توزيع سيارات جيب في أستراليا، وهو عضو مجلس الإعلان لموزعي دايملر كرايسلر في مقاطعة نيو ساوث ويلز.

وأعرب **هاردي** عن سعادته لوجوده في دبي وأنه يتطلع لتحقيق النجاح المطلوب خلال مهامه الجديدة.

ماركو سيمونيللي

عُيّن مديراً عاماً لبنك المؤسسة العربية المصرفية – ميلانو.

وكان سابقاً عضواً منتدباً في "جنرال إلكتريك كابيتال فاينانس" في ميلانو، ولديه خبرة مصرفية من عمله في "سيتي بنك" وشركات كبرى مثل "فيات" الايطالية و"جنرال إلكتريك".

فنسنت كنوبس



عينه تحالف الطيران العالمي "KLM" واليطاليا ونورث ويست" مديراً عاماً لمناطق الخليج والباكستان وسريلانكا والمالديف.

كنوبس (48 عاماً) انضم إلى KLM قبل 20 عاماً وتقلب في مناصب عدة.

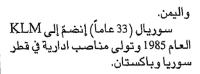
ايهاب سوريال



عينه تحالف الطيران العالمي مديراً إقليمياً لمناطق الامارات وعمان والباكستان واليمن.

سوريال (33 عاماً) إنضمّ إلى KLM العام 1985 وتولى مناصب ادارية في قطر سوريا وباكستان.

فؤاد ناصر



جرى تعيينه مديراً لمبيعات الشركات في شركة نسما إنترنت في المملكة العربية السعودية.

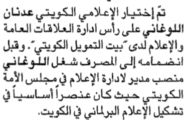
ويتمتع **ناصر** بخبرة عملية طويلة في حقل المبيعات للشركات حيث عمل سابقاً في مؤسسات سعودية مثل البنك العربي الوطني وشركة "ناسكو".

غاي ابسوم



عُيّن مديراً للمبيعات والتسويق في فندق كراون بلازا دبي مع الإحتفاظ بمنصبه كمدير إقليمي للمبيعات والتسويق لـ 6 فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا في الإمارات والبحرين.

وليد بن عبد المجيد ابو خالد



عُيّن في منصب مدير خدمات الطائرات التقنية في شركة "بي.إيه.إي" سيستمز التي تعتبر من أهم الشركات العالمية في مجال المقاولات وتكامل الأنظمة للعملاء في القطاعات الجوية، البحرية والبرية.

وهو يحمل بكالوريوس علوم في الهندسة الصناعية والأنظمة الإدارية من جامعة ساوث فلوريدا ويعمل في الشركة منذ 1995.

عدنان اللوغاني

تمّ إختيار الإعلامي الكويتي **عدنان اللوغاني** على رأس ادارة العلاقات العامة والإعلام لدى "بيت التمويل الكويتي". وقبل انضمامه إلى المصرف شغل **اللوغاني** منصب مدير لادارة الإعلام في مجلس الأمة الكويتي حيث كان عنصراً أساسياً في تشكيل الإعلام البرلماني في الكويت.

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: aiwa@aiwa.com.lb

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 295 6833
FAX: 00 971 4 295 6918
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
00 33 1 47 42 33 16
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (0171) 630 9966
FAX: (0171) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

- 3COM 33
- ACER 7
- AL BUSTAN HOTEL 75
- AL BUSTAN RESIDENCE 113
- ALGERIA INTERNATIONAL FORUM 123
- ARAB CAPITAL MARKETS 2000 127
- ARAB NATIONAL BANK 77
- ARAMEX INTERNATIONAL 133
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE .... OBC
- BANQUE DU LIBAN ET D'OUTRE-MER 13
- BANQUE LIBANO - FRANCAISE 103
- BASS HOTELS & RESORTS 31
- COMPAQ 27
- ELOUNDA BEACH 48-49
- EMS MUMTAZ POST 119
- FOUR SEASONS HOTELS 35
- GENERAL MOTORS 22-23
- GERALD GENTA .... IBC
- HUGO BOSS 71
- IBM 45
- INMARSAT .... IFC
- JEDDAH HOLDING FOR DEVLPMT 41
- JERAISY 107
- LE PALACE HOTEL 88
- LEONARD PARKER 57
- LEXMARK 110-111
- MAROUSH RESTAURANTS 131
- MARRIOTT HOTELS 59
- MIRAJ GLOBAL EQUITY FUND 81
- PATEK PHILIPPE 15
- PHOENICIA HOTEL 55
- PORSCHE 11
- PRIME EURO FUND 98
- QATAR NATIONAL BANK 96
- RAYMOND WEIL 19
- ROBERGE 9
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES 85
- SAIF ZONE 39
- SAMACO 73
- SAUDI LIGHTING CO. LTD. 115
- TETRA PAK 63
- VOLVO 17
- WADI EL-KHEIR FOODS 135
- ZAMIL STEEL 100-101


قلعة طرابلس
جذورنا في لبنان راسخة كرسوخ قلعة طرابلس، ومنها يستمدّ بنك البحر المتوسّط ثبات قيمه وعمقها.
وقيمنا هذه تتجلّى من خلال الخدمات المصرفيّة التي يقدّمها بنك البحر المتوسّط عبر فروعه المنتشرة على كافّة الأراضي اللبنانيّة، وعبر شبكة العلاقات المصرفيّة الدوليّة التي يضعها بتصرّف زبائنه.
ففي كلّ حين، يستفيد زبائننا من حيويّة مؤسّستنا ومن صلابة دعائمها الماليّة.
وهكذا بجذوره الراسخة وخبرته المتينة وموارده الماليّة الواسعة، يتطلّع بنك البحر المتوسّط إلى المستقبل بكلّ ثقة وثبات.
بنك
البحر المتوسّط. ش.م.ل.